



Kompleksowa umowa - czyli jak skonstruować zapisy, żeby zapewnić bezpieczną i efektywną realizację zamówienia publicznego.

Numer usługi 2024/12/10/7909/2457042

1 351,77 PLN brutto
1 099,00 PLN netto
112,65 PLN brutto/h
91,58 PLN netto/h

APEXNET SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ SPÓŁKA
KOMANDYTOWA



📍 zdalna w czasie rzeczywistym
📄 Usługa szkoleniowa
🕒 12 h
📅 23.01.2025 do 24.01.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Prawo i administracja / Zamówienia publiczne
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie przeznaczone jest dla wszystkich uczestników rynku zamówień publicznych – w szczególności dla pracowników Zamawiających odpowiedzialnych za przygotowanie postępowanie ws. wyboru wykonawcy i nadzór nad realizacją zawartej umowy.
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	50
Data zakończenia rekrutacji	22-01-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	12
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Podczas 2 dni kursu omówiona zostanie reguła współdziałania stron umowy jako nowa zasada w PZP – jak rozumieć ją w praktyce i co oznacza? Poznasz konkretne przykłady, analizy zapisów umownych, klauzule abuzywne, dzięki czemu

dowiesz się czego w umowie o zamówienia publiczne nie wolno zamieszczać.

Poprawnie skonstruowana umowa to jeden z najważniejszych elementów efektywnego przeprowadzenia zamówienia publicznego. Warto znać zasady, aby sporządzić ją poprawnie, bez narażenia na nieprawidłowości.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Przedstawienie i omówienie zagadnień z dziedziny zamówień publicznych. Ekspert wyjaśni najbardziej nurtujące i skomplikowane pytania, omówi wszystkie najważniejsze aspekty Pzp.	Pytanie od eksperta	Wywiad swobodny
		Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

na certyfikacie jest zawarty kod zawodu

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

tak

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

nie

Program

<ol style="list-style-type: none">1. Reguła współdziałania stron umowy jako nowa zasada w PZP – jak rozumieć ją w praktyce i co oznacza?2. Elementy obowiązkowe umowy o zamówienie publiczne3. Jak określać w umowie termin realizacji zamówienia?4. Jakie elementy zasad wynagradzania należy umieścić w kontrakcie?5. Limit kar umownych – na jakim poziomie go określić? Jak wyglądać powinien prawidłowy zapis w umowie?6. Mechanizm chroniący płatności podwykonawców i obowiązek przewidzenia przepisów waloryzacyjnych7. Co ważnego jeszcze powinno znaleźć się w umowie o ZP? Czy Pzp reguluje tę tematykę wyczerpująco?8. Klauzule abuzywne – czego w umowie o zamówienia publiczne nie wolno zamieszczać?9. Odpowiedzialność za nieterminowość – zasady umowne, orzecznictwo.10. Jak długi powinien być katalog kar umowny i za co nie wolno się karać?11. Czy wykonawca może odpowiadać za naruszenia na które nie ma wpływu? Jak prawidłowo dzielić ryzyka kontraktowe?12. Dopuszczalna i niedopuszczalna swoboda w określanie zakresu przedmiotu umowy w toku jej realizacji.13. Przykłady zapisów abuzywnych, dyskusja, ocena abuzywności przepisów umów.14. Czy klauzule abuzywne wynikają wyłącznie z PZP? Jaka jest swoboda stron w kształtowaniu treści umowy o ZP? Różnice między zapisami niedozwolonymi, a niesprawdliwymi.15. Waloryzacja wynagrodzenia wykonawcy16. Kiedy waloryzacja jest obowiązkowa? Jakich umów dotyczy?17. Waloryzacja z uwagi na zmiany prawa w zakresie danin publicznych, minimalnego wynagrodzenia za pracę, PPK.18. Waloryzacja z uwag na wzrost kosztów realizacji zamówienia (art. 439 Pzp).19. Techniki, metody waloryzacji.20. Jakie mierniki zmian cen przyjmować?21. Czy waloryzacja wymaga aneksu umowy?22. Najczęstsze błędy w klauzulach waloryzacyjnych.23. Case study – ocena poprawności zapisów w przykładowych klauzulach waloryzacyjnych zamówień w różnych branżach.24. Waloryzacja umowna – na co zwrócić szczególną uwagę przy projektowaniu zapisów umowy.25. Waloryzacja sądowa – <i>rebus sic stantibus</i>: kiedy jest możliwa, jakie przesłanki należy spełnić, co to jest rażąca strata, czy warto iść do sądu – stanowisko Prokuratury Generalnej RP.26. Czy wysoka inflacja powinna wymuszać waloryzację?27. Czy można zmusić zamawiającego do waloryzacji wynagrodzenia?28. Potencjalne skutki odmowy aneksu waloryzacyjnego. Kiedy można zerwać kontrakt publiczny? Jakie skutki może to mieć dla obu stron?	<ol style="list-style-type: none">1. Siła wyższa w umowie o zamówieni2. Czym jest siła wyższa?3. Jak prawidłowo zagospodarować w tematyka?4. Czy strony odpowiadają za skutki sił5. Czy w 2022 r. pandemia COVID-19 to Ukrainie? Czy te zdarzenia mogą np.6. Zmiany umów o zamówienie public:7. Istotność/nieistotność zmiany8. Zasady projektowania podstaw praw9. Rozszerzenie zakresu zamówienia a10. Zmiany wynikające z okoliczności n11. Zmiany bagatelne12. Zmiany podmiotowe13. Kary umowne w umowach o zamów14. Charakter i funkcja kary umownej15. Kara a odszkodowanie16. Zasady kumulacji kar umownych17. Czym jest kara rażąco wygórowana: praktyce?18. Wpływ nienależytego wykonania un kolejnych postępowaniach, raport z19. Pytania i dyskusja
--	---

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<div style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 2px; display: inline-block; font-size: 0.8em; margin-bottom: 5px;">1 z 2</div> Kompleksowa umowa - czyli jak skonstruować zapisy, żeby zapewnić bezpieczną i efektywną realizację zamówienia publicznego.	Damian Michalak	23-01-2025	09:30	15:30	06:00
<div style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 2px; display: inline-block; font-size: 0.8em; margin-bottom: 5px;">2 z 2</div> Kompleksowa umowa - czyli jak skonstruować zapisy, żeby zapewnić bezpieczną i efektywną realizację zamówienia publicznego.	Damian Michalak	24-01-2025	09:30	15:30	06:00

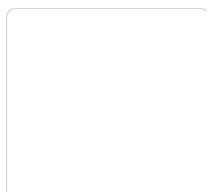
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 351,77 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 099,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	112,65 PLN
Koszt osobogodziny netto	91,58 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Damian Michalak

Członek Okręgowej Izby Radców Prawnych w Warszawie. Właściciel kancelarii prawniczej, doświadczony doradca i szkoleniowiec. Posiada bogate doświadczenie w obsłudze prawnej przedsiębiorców i podmiotów z sektora publicznego. Specjalizuje się w zagadnieniach związanych z udzielaniem i realizacją zamówień publicznych oraz współpracą prywatnych inwestorów z sektorem publicznym. Wspiera zamawiających w organizacji procedur zakupowych, a wykonawców w skutecznym ubieganiu się o zamówienia publiczne i kontrakty PPP, w tym przed Krajową Izbą Odwoławczą.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Szkolenie on-line na żywo
- EduBox, czyli paczkę materiałów wysłaną pocztą
- 30 dni dostępu do nagrania szkolenia
- Aplikację mobilną z ustawą Pzp na Android i iOS
- Materiały z ustawą Pzp w formie książki
- Roczny dostęp do EduStrefy
- Certyfikat ukończenia szkolenia
- Szkolenie w godzinach 9:30-15:30
- Spotkania z ekspertami po godzinach
- Nagrania z webinarów ApexNet
- Paczkę wzorów dokumentów
 - Wzór SWZ w wariantach bez negocjacji i z negocjacjami
 - Aneks do SWZ wg trybu podstawowego
 - Kwalifikowanie wykonawców
 - Analiza potrzeb i wymagań
 - Regulamin do 130 000 zł
 - Postępowanie wg trybu podstawowego
 - Przykładowe klauzule do umów
 - Lista obowiązkowych terminów dla zamawiających
 - i więcej!

Warunki techniczne

Szkolenie odbywa się na żywo w formie online.

Otrzymują Państwo od nas link do pokoju szkoleniowego.

Podczas szkolenia mają Państwo możliwość kontaktu z Moderatorem i Trenerem szkolenia za pomocą czatu.

Kontakt

Marketing ApexNet



E-mail marketing@apexnet.pl

Telefon (+48) 222 058 907