



APEXNET SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ SPÓŁKA
KOMANDYTOWA

★★★★★ 4,7 / 5
23 oceny

Zamówienia Publiczne - Sztuka wygrywania przetargów medycznych - od OPZ po wygraną - game changer dla wykonawców medycznych.

Numer usługi 2025/07/15/7909/2880480

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

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 12 h

📅 18.09.2025 do 19.09.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Prawo i administracja / Zamówienia publiczne
Grupa docelowa usługi	Szkolenie stworzone dla wykonawców medycznych Usługa również adresowana jest dla uczestników projektu Małopolski Pociąg do Kariery-sezon 1 realizowany przez WUP w Krakowie
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	17-09-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	12
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Kurs przygotowuje wykonawców medycznych do skutecznego uczestnictwa w postępowaniach o udzielenie zamówień publicznych poprzez zdobycie praktycznych umiejętności w zakresie przygotowywania ofert, identyfikowania i kwestionowania nieprawidłowości w OPZ, unikania najczęstszych błędów formalnych, prowadzenia negocjacji z podmiotami leczniczymi oraz skutecznego dochodzenia swoich praw przed Krajową Izbą Odwoławczą.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozpoznaje prawidłowe i nieprawidłowe zapisy w opisie przedmiotu zamówienia (OPZ) w kontekście ustawy Pzp.	Uczestnik wskazuje co najmniej trzy przykłady nieprawidłowych zapisów OPZ oraz uzasadnia ich wadliwość.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Ocenia możliwość zastosowania zasady proporcjonalności i równoważności w dokumentacji przetargowej.	Uczestnik analizuje przedstawiony OPZ i formułuje wnioski dotyczące zgodności z zasadą proporcjonalności lub równoważności.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Wykazuje zgodność oferowanego produktu lub usługi z wymaganiami równoważności na etapie składania i realizacji zamówienia.	Uczestnik przygotowuje opis równoważności na podstawie przykładowych danych technicznych i wymagań OPZ.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Stosuje zasady składania i uzupełniania przedmiotowych środków dowodowych (PDŚ) zgodnie z obowiązującymi przepisami.	Uczestnik poprawnie wskazuje sposób złożenia i uzupełnienia PDŚ w odpowiedzi na przykładową sytuację przetargową.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Wyjaśnia zasady korzystania z zasobów podmiotów trzecich i formułowania zobowiązań udostępniających.	Uczestnik opisuje krok po kroku proces korzystania z zasobów podmiotów trzecich i przedstawia wymagane dokumenty.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Identyfikuje przesłanki wykluczenia wykonawcy oraz sposoby skutecznego samooczyszczenia.	Uczestnik rozpoznaje co najmniej trzy podstawy wykluczenia i proponuje możliwe środki samooczyszczenia.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Formułuje wyjaśnienia dotyczące rażąco niskiej ceny, stosując argumentację opartą na orzecnictwie KIO	Uczestnik tworzy przykładowe wyjaśnienie rażąco niskiej ceny wraz z uzasadnieniem i wyborem odpowiednich dowodów.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Sporządza odwołanie do Prezesa KIO, konstruuje zarzuty i argumentuje swoje stanowisko zgodnie z praktyką orzecniczą.	Uczestnik opracowuje projekt odwołania do KIO zawierający co najmniej dwa zarzuty oraz poprawną argumentację prawną.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

TAK

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?

TAK

Program

OPIS PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA

1. Co ustawa Pzp wymaga od zamawiających w zakresie opisu przedmiotu zamówienia
2. Uczciwa konkurencja w praktyce – kiedy można kwestionować OPZ?
3. Zasada proporcjonalności w kontekście OPZ
4. Równoważność – kiedy i jak ją wykazać? Jak ustawa Pzp reguluje obowiązki w zakresie równoważności?
5. Równoważność na etapie realizacji zamówienia?

PRZEDMIOTOWE ŚRODKI DOWODOWE

1. Czym są przedmiotowe środki dowodowe?
2. Przedmiotowe środki dowodowe a oferta
3. Zasady składania i uzupełniania PDŚ
4. Przedmiotowe środki dowodowe producentów – doświadczenia z KIO
5. Forma i aktualność PDŚ.

NEGOCJACJE Z PODMIOTAMI LECZNICZYMI, CZYLI ZAMÓWIENIA PUBLICZNE TO NIE TYLKO PRZETARG

1. Jak zwiększyć szansę na pozyskanie zamówienia jeszcze przed ogłoszenie postępowania?
2. Wstępne konsultacje rynkowe – zasady, korzyści, możliwości.
3. Czy kontakty z zamawiającym na etapie przygotowawczym postępowania wpływają na pozycję wykonawcy w procedurze zakupowej?
4. Zasady negocjacji w trybie podstawowym
5. Negocjacyjne procedury w zamówieniach nadprogowych

KORZYSTANIE ZE ZDOLNOŚCI PODMIOTÓW TRZECICH

1. Zasady powoływania się na zdolności podmiotów trzecich
2. Specyfika zamówień na dostawy w kontekście korzystania z cudzych zdolności
3. Co oznacza w praktyce realny dostęp do udostępnianych zasobów?
4. Czy podmiot trzeci udostępniający zasoby musi być podwykonawcą?

WYKLUCZENIE WYKONAWCY – WYBRANE ZAGADNIENIA BUDZĄCE NAJWIĘKSZE WĄTPLIWOŚCI W PRAKTYCE

1. Naruszenie obowiązków zawodowych – kiedy skutkuje wykluczeniem?
2. Nienależyte wykonanie zamówienia – jak rozumieć art. 109 ust. 1 pkt 7 Pzp?
3. Kary umowne a przesłanki wykluczenia. Jak wypełnić JEDZ?
4. Wprowadzenie w błąd zamawiającego – czy każda nieprawdziwa informacja skutkuje wykluczeniem?

SAMOOCZYSZCZENIE W ZAMÓWIENIACH PUBLICZNYCH: ASPEKTY PRAWNE, PROCEDURY I RYZYKA

1. Samooczyszczenie – jak skutecznie wykazywać rzetelność mimo podstaw do wykluczenia?
2. Jak środki zapobiegawcze wybrać i jak wdrożyć plan naprawczy?
3. Wątpliwości związane z art. 109 ust. 1 pkt 7 Pzp – samooczyszczenie przy karach umownych, przedwczesnym rozwiązaniu umowy, itp.
4. Pułapki samooczyszczenia w orzecznictwie KIO.

WYBRANE ZAGADNIENIA PROCEDURALNE

1. Wymagana treść pełnomocnictwa do reprezentacji wykonawcy w postępowaniu o udzielenie zamówienia

2. W jakiej formie udzielić pełnomocnictwa, by była ona zgodna z wymogami Pzp?
3. Czy można uzupełnić pełnomocnictwo podpisane z datą bieżącą?
4. Wnioski o wyjaśnienie treści SWZ – zasady, terminy, skutki ich przekroczenia.
5. Czy wykonawca może czy musi pytać o niejasne fragmenty SWZ? Omówienie wybranych scenariuszy.

WYJAŚNIENIA DOTYCZĄCE RAŻĄCO NISKIEJ CENY

1. Jak skutecznie wyjaśniać? Jakich argumentów użyć?
2. Jak szczegółowe powinny być wyjaśnienia?
3. Jakie dowody załączyć?
4. Czy można wyjaśniać kilka razy?
5. Jak się bronić przed odrzuceniem oferty według nowego orzecznictwa KIO?

TAJEMNICA PRZEDSIĘBIORSTWA W ZAMÓWIENIACH PUBLICZNYCH

1. Co może być tajemnicą przedsiębiorstwa?
2. Jak skutecznie zastrzec i wykazać tajemnicę przedsiębiorstwa?
3. Jakie dowody załączyć do zastrzeżenia tajemnicy przedsiębiorstwa?
4. Tajemnica a informacje poufne – koło ratunkowe rzucone przez Trybunał Sprawiedliwości UE
5. Tajemnica przedsiębiorstwa a wyjaśnienia rażąco niskiej ceny

UMOWY I KLAUZULE ABUZYWNE – WYBRANE ZAGADNIENIA

1. Kategorie klauzul abuzywnych i przykłady z umów z podmiotami leczniczymi
2. Zakres zamówienia – postanowienia niedozwolone
3. Orzecznictwo ws. niedozwolonych klauzul
4. Limit kar umownych
5. Gdzie poszukiwać podstaw do zmiany umowy? Omówienie wybranych podstaw aneksowania umów.
6. Kiedy zamawiający nie może odmówić aneksu i jakie konsekwencje niesie ze sobą taka odmowa?

ODWOŁANIE DO PREZESA KIO W PRAKTYCE – wybrane zagadnienia kluczowe dla wykonawców medycznych

1. Kiedy przysługuje odwołanie?
2. Aspekty praktyczne składania odwołań i najczęstsze błędy.
3. Jak liczyć terminy odwoławcze?
4. Jak konstruować zarzuty i argumentować, by osiągnąć sukces w KIO?

PODSUMOWANIE I DISKUSJA

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 3

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 3 Sztuka wygrywania przetargów medycznych - od OPZ po wygraną - game changer dla wykonawców medycznych.	Damian Michalak	18-09-2025	09:30	15:30	06:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 3 Sztuka wygrywania przetargów medycznych - od OPZ po wygraną - game changer dla wykonawców medycznych.	Damian Michalak	19-09-2025	09:30	15:15	05:45
3 z 3 Walidacja	-	19-09-2025	15:15	15:30	00:15

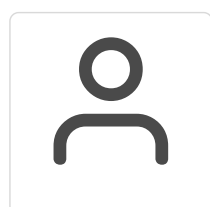
Cennik

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.

Specjalizuje się w zagadnieniach związanych z udzielaniem i realizacją zamówień publicznych oraz współpracą prywatnych inwestorów z sektorem publicznym. Wspiera zamawiających w organizacji procedur zakupowych (w tym finansowanych z zewnętrznych źródeł), a wykonawców w skutecznym ubieganiu się o zamówienia publiczne i kontrakty PPP, w tym przed Krajową Izbą Odwoławczą. Obsługuje na stałe przedsiębiorców startujących w przetargach pomagając im zarówno na etapie proceduralnym, jak i w toku realizacji kontraktów o zamówienia publiczne. Doświadczony

pełnomocnik przed KIO.

W ciągu ostatnich 5 lat wykładowca akademicki na studiach podyplomowych „Zamówienia publiczne i partnerstwo publiczno-prywatne” na dwóch uczelniach publicznych. Przeprowadził setki szkoleń z zakresu PZP dla zamawiających i wykonawców, a także setki doradztw w tym reprezentacja przez KIO.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Szkolenie on-line na żywo
- EduBox, czyli paczkę materiałów wysłaną pocztą
- 60 dni dostępu do nagrania ze szkolenia
- Aplikację mobilną z ustawą Pzp na Android i iOS
- Materiały z ustawą Pzp w formie książki
- Roczny dostęp do EduStrefy
- certyfikat
- Zaświadczenie o ukończeniu szkolenia
- Dyplom na zakończenie szkolenia
- 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 uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie się i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych oraz zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy.

Informacje dodatkowe

zaakceptowano Regulamin dla instytucji szkoleniowych.

Egzamin/Test weryfikujący nabycie kwalifikacji – w cenie szkolenia (brak dodatkowej opłaty).

Koszt wydania certyfikatu/zaświadczenia – wliczony w cenę szkolenia.

Po zakończeniu usługi uczestnik otrzyma certyfikat.

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Podstawa prawna stawki zwolnionej: Rozporządzenie Ministra finansów z 20 grudnia 2013 w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2020r.poz.1983 z 10.11.2020) § 3 pkt 1 ust. 14

Warunki techniczne

Szkolenie odbywa się na żywo w formie online na platformie ClickMeeting. Wymagania techniczne dla tej platformy:

1. Do platformy ClickMeeting potrzebna jest najaktualniejsza wersja jednej z przeglądarek: Google Chrome,
2. Mozilla Firefox, Safari, Edge (Chromium) lub Opera.
3. Możliwy jest również dostęp mobilny za pomocą przeglądarki Chrome lub Safari na telefonie lub
4. dedykowanej aplikacji mobilnej Clickmeeting (do pobrania ze sklepu Google Play lub App Store).
5. Minimalne wymagania techniczne to urządzenie z dostępem do internetu o przepustowości łącza 1,5 Mbps
6. dla transmisji dźwięku i obrazu, posiadające:

- procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy);
- 2 GB pamięci RAM (zlecane 4GB lub więcej);
- system operacyjny taki jak Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS;
- standardowe oprogramowanie obsługujące pliki pdf, doc, xls.

Otrzymują Państwo od nas link do pokoju szkoleniowego.

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

Kontakt



Aleksandra Wlazło

E-mail aleksandra.wlazlo@apexnet.pl

Telefon (+48) 222 058 902