



Centrum Organizacji
Szkoleń i
Konferencji SEMPER
Magdalena
Wolniewicz-Kesaria

★★★★★ 4,5 / 5
2 085 ocen

Zamówienia Publiczne dla Wykonawców - poziom zaawansowany. Przegląd błędów i ryzyk w składaniu ofert oraz analiza technologii i narzędzi wspomagających procesy związane z zamówieniami publicznymi.

Numer usługi 2025/08/25/8282/2958829

📍 Poznań / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 27.08.2026 do 28.08.2026

1 783,50 PLN brutto

1 450,00 PLN netto

111,47 PLN brutto/h

90,63 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Prawo i administracja / Zamówienia publiczne

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do doświadczonych Wykonawców, którzy już mają już pewne doświadczenie w składaniu ofert i uczestniczeniu w zamówieniach publicznych. Uczestnicy powinni mieć wiedzę na temat podstawowych procedur związanych z zamówieniami publicznymi i być aktywnymi uczestnikami rynku przetargów.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

26-08-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

16

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

- Poszerzenie wiedzy teoretycznej
- Zwiększenie umiejętności praktycznych

- Znalezienie nowych możliwości biznesowych
- Doskonalenie procesów wewnętrznych

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Kompetencje społeczne: - ocenia jak odpowiednio reagować w różnych sytuacjach związanych z wykonywanym zawodem - identyfikuje własny styl uczenia się i wybiera sposoby dalszego kształcenia, - określa znaczenie komunikacji interpersonalnej oraz potrafi prawidłowo identyfikować i rozstrzygać dylematy związane z wykonywaniem zawodu.	- Umiejętność dostosowania reakcji do różnorodnych kontekstów zawodowych - Wybór adekwatnych metod do dalszego kształcenia.	Wywiad swobodny
	• Walidacja usługi odbędzie się poprzez arkusz ankiety ewaluacyjnej w formie 5 pytań otwartych oraz 6 zamkniętych, przekazywanej dla uczestnika w ostatnim dniu szkolenia podczas ostatniej przerwy	Test teoretyczny

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

Dzień 1:

1. Wprowadzenie do zaawansowanych zagadnień w zakresie zamówień publicznych.
2. Przegląd celów i korzyści szkolenia.
3. Omówienie profilu uczestników i ich dotychczasowego doświadczenia z zamówieniami publicznymi.
4. Analiza ustawy Prawo zamówień publicznych - kluczowe aspekty i zmiany.
5. Dogłębne zrozumienie głównych założeń ustawy i jej najnowszych poprawek.
6. Wyjaśnienie różnic między różnymi trybami przetargowymi (otwarty, ograniczony, negocjacje z ogłoszeniem).
7. Przygotowanie oferty na poziomie zaawansowanym - praktyczne wskazówki.
8. Analiza dokumentów konkursowych i zrozumienie kluczowych wymagań.

9. Techniki skutecznego przygotowywania ofert konkurencyjnych i atrakcyjnych dla zamawiających.
10. Zasady dotyczące kalkulacji cen ofertowych i zabezpieczenia konieczności uczestnictwa w przetargu.
11. Zasady udziału w dialogu technicznym i negocjacjach z zamawiającym.
12. Omówienie zalet dialogu technicznego i negocjacji w procesie zamówień publicznych.
13. Przygotowanie do efektywnego prowadzenia dialogu i negocjacji z przedstawicielami zamawiającego.
14. Studium przypadków negocjacji w różnych branżach.
15. Przegląd typowych błędów i ryzyk w składaniu ofert.
16. Identyfikacja powszechnych błędów popełnianych przez Wykonawców.
17. Analiza skutków błędów i ryzyka nieprawidłowego przygotowania dokumentacji ofertowej.
18. Strategie unikania i rozwiązywania problemów.
19. Postępowania odwoławcze i środki ochrony prawnej w przypadku sporów.
20. Przegląd procedur odwoławczych w przypadku unieważnienia przetargu.
21. Skuteczne dochodzenie roszczeń w przypadku naruszenia przepisów zamówień publicznych.

Dzień 2:

1. Studium przypadków - analiza rzeczywistych sytuacji z rynku zamówień publicznych.
2. Analiza wybranych przetargów, w tym zarówno sukcesów, jak i niepowodzeń.
3. Dyskusja nad najlepszymi praktykami i wnioskami wyniesionymi z realnych przypadków.
4. Efektywne zarządzanie kontraktami po wygraniu przetargu.
5. Zrozumienie kluczowych aspektów zarządzania kontraktami publicznymi.
6. Rozwiązywanie problemów i konfliktów w trakcie trwania umowy.
7. Etyka w zakresie zamówień publicznych - unikanie konfliktów interesów.
8. Wytyczne etyczne dla Wykonawców uczestniczących w zamówieniach publicznych.
9. Przykłady naruszeń etycznych i konsekwencje ich stosowania.
10. Zastosowanie technologii i narzędzi wspomagających procesy związane z zamówieniami publicznymi.
11. Przegląd nowoczesnych rozwiązań informatycznych wspierających procesy składania ofert.
12. Omówienie możliwości automatyzacji niektórych etapów przygotowania oferty.
13. Podsumowanie i dyskusja końcowa.
14. Wyciągnięcie wniosków i podsumowanie kluczowych punktów szkolenia.
15. Odpowiedzi na pozostałe pytania uczestników.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 Zamówienia Publiczne dla Wykonawców - poziom zaawansowany. Przegląd błędów i ryzyk w składaniu ofert oraz analiza technologii i narzędzi wspomagających procesy związane z zamówieniami publicznymi.	Trener SEMPER	27-08-2026	10:00	18:00	08:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 2 Zamówienia Publiczne dla Wykonawców - poziom zaawansowany. Przegląd błędów i ryzyk w składaniu ofert oraz analiza technologii i narzędzi wspomagających procesy związane z zamówieniami publicznymi.	Trener SEMPER	28-08-2026	09:00	17:00	08:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 783,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 450,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	111,47 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,63 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Trener SEMPER

Od 1998 r. zajmuje się dziedziną zamówień publicznych w jednostkach samorządowych. Bogate doświadczenie zdobyte w trakcie obsługi podmiotów zarówno ze strony zamawiających jak i wykonawców. Autor i współautor licznych publikacji z zakresu zamówień publicznych. Członek : Polskiego Związku Rzeczników Zamówień Publicznych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dydaktyczne [autorski podręcznik Uczestnika szkolenia, materiały dodatkowe wykorzystywane podczas warsztatów praktycznych]

Materiały piśmiennicze [notatnik, długopis]

Warunki uczestnictwa

ZGŁOSZENIE NA USŁUGĘ

Rezerwacji miejsca szkoleniowego można dokonać za pośrednictwem BUR.

Informacje dodatkowe

Materiały dydaktyczne:

Standardowo zestaw materiałów szkoleniowych obejmuje:

- autorski podręcznik Uczestnika szkolenia,
- materiały dodatkowe wykorzystywane podczas warsztatów praktycznych
- materiały piśmiennicze [notatnik, długopis]
- dyplom potwierdzający ukończenie szkolenia
- konsultacje poszkoleniowe
- każdy z Uczestników otrzyma indywidualną kartę rabatową upoważniającą do 10% zniżki na wszystkie kolejne szkolenia otwarte organizowane przez Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER

Adres

ul. Serafitek 4/A
61-144 Poznań
woj. wielkopolskie

Szkolenia w Poznaniu najczęściej realizujemy w Hotel*** Focus.

W szczególnych przypadkach Organizator zastrzega sobie prawo do zmiany miejsca szkolenia na obiekt o tym samym lub wyższym standardzie i nie stanowi to zmiany warunków umowy.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Angelika Poznańska

E-mail info@szkolenia-semper.pl

Telefon (+48) 570 590 060