



APEXNET SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ SPÓŁKA
KOMANDYTOWA

★★★★★ 4,6 / 5
79 ocen

Dialog konkurencyjny i konsultacje rynkowe - Praktyczne ujęcie strategicznych postępowań zakupowych w oparciu o PZP, PRINCE2 i ITIL

Numer usługi 2026/07/21/7909/3701873

- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 📄 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 12:00 h
- 📅 19.10.2026 do 20.10.2026

1 351,77 PLN brutto
1 099,00 PLN netto
112,65 PLN brutto/h
91,58 PLN netto/h
133,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Prawo i administracja / Zamówienia publiczne

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób odpowiedzialnych za przygotowanie, prowadzenie i nadzór nad postępowaniami o udzielenie zamówień publicznych, w szczególności realizowanymi w trybach negocjacyjnych. Adresatami są specjaliści i kierownicy ds. zamówień publicznych, członkowie komisji przetargowych, osoby opracowujące Opis Potrzeb i Wymagań (OPiW), SWZ, dokumentację zakupową oraz projekty umów. Program jest dedykowany także pracownikom działów inwestycji, zakupów, IT, infrastruktury, rozwoju i funduszy, a także kadry zarządzającej jednostek sektora publicznego odpowiedzialnej za realizację złożonych projektów zakupowych. Szkolenie będzie szczególnie przydatne dla osób planujących wykorzystanie dialogu konkurencyjnego, wstępnych konsultacji rynkowych, partnerstwa innowacyjnego oraz innych procedur wymagających współpracy z rynkiem, analizy ryzyk, oceny efektywności ekonomicznej i przygotowania wieloletnich przedsięwzięć inwestycyjnych.

Minimalna liczba uczestników

8

Maksymalna liczba uczestników

30

Data zakończenia rekrutacji

18-10-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Kurs przygotowuje do planowania i prowadzenia postępowań w trybie dialogu konkurencyjnego oraz wstępnych konsultacji rynkowych zgodnie z przepisami PZP, obejmujących przygotowanie OPIW, analizę rynku, zarządzanie ryzykiem, opracowywanie kryteriów oceny ofert i dokumentacji postępowania, a także prowadzenie negocjacji z wykonawcami w sposób zapewniający efektywność zakupową, konkurencyjność i zgodność z wymaganiami prawnymi.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
1. Analizuje zasadność zastosowania dialogu konkurencyjnego oraz wstępnych konsultacji rynkowych w procesie udzielania zamówień publicznych.	Uczestnik rozpoznaje przesłanki zastosowania dialogu konkurencyjnego.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik identyfikuje cele prowadzenia wstępnych konsultacji rynkowych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
2. Opracowuje Opis Potrzeb i Wymagań (OPIW) zgodnie z zasadami konkurencyjności i efektywności postępowania.	Uczestnik rozpoznaje elementy składowe OPIW.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik identyfikuje zapisy mogące ograniczać konkurencję.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik rozpoznaje obowiązki zamawiającego podczas prowadzenia dialogu konkurencyjnego.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
3. Stosuje zasady prowadzenia dialogu z wykonawcami z zachowaniem wymogów transparentności i równego traktowania.	Uczestnik identyfikuje działania naruszające zasadę równego traktowania wykonawców.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
4. Wykorzystuje narzędzia analityczne do oceny efektywności ekonomicznej planowanego zamówienia.	Uczestnik identyfikuje składniki kosztu cyklu życia (LCC).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik rozpoznaje zastosowanie analizy LCC w ocenie ofert.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
5. Analizuje ryzyka prawne i organizacyjne związane z przygotowaniem oraz prowadzeniem procedur dialogowych.	Uczestnik rozpoznaje ryzyka związane z zakłóceniem konkurencji w toku konsultacji lub dialogu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik identyfikuje skutki błędów proceduralnych w postępowaniu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
6. Dobiera kryteria kwalifikacji wykonawców oraz kryteria oceny ofert zgodnie z wymaganiami PZP i orzecznictwem KIO.	Uczestnik rozpoznaje zasady formułowania warunków udziału w postępowaniu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik identyfikuje cechy obiektywnych i mierzalnych kryteriów oceny ofert.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
7. Stosuje rozwiązania ograniczające ryzyko uzależnienia od jednego dostawcy oraz wspierające otwartość rynku. 8. Projektuje wybrane zapisy umowne oraz mechanizmy zarządzania realizacją kontraktu dla złożonych zamówień.	Uczestnik rozpoznaje przykłady zjawiska vendor lock-in.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik identyfikuje działania zwiększające konkurencyjność i interoperacyjność rozwiązań.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik rozpoznaje kluczowe klauzule umowne stosowane w zamówieniach realizowanych po dialogu konkurencyjnym.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik identyfikuje mechanizmy ograniczające ryzyko kontraktowe podczas realizacji umowy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

PROGRAM

DZIEŃ I: Dialog konkurencyjny i wstępne konsultacje rynkowe – Warstwa strategiczno-regulacyjna

Moduł 1: Postępowanie zakupowe jako projekt strategiczny i zmiana paradygmatu

1. **Ewolucja podejścia:** Następuje fundamentalne przejście od tradycyjnego, reaktywnego podejścia do zp (postrzeganego jako ściśle administracyjny proces skupiony na biurokracji, transakcyjności i sekwencyjnym wypełnianiu formalnych obowiązków PZP) do nowoczesnej perspektywy projektowej opartej na metodyce PRINCE2, która definiuje postępowanie jako tymczasową organizację zorientowaną na produkty, zarządzaną przez pryzmat realnego Uzasadnienia Biznesowego.
2. **Główne cele transformacji:** Głównym założeniem jest redefinicja roli działu zamówień publicznych, który z operacyjnego realizatora transakcji staje się strategicznym partnerem biznesowym organizacji. Transformacja ta wymusza zadawanie pytań o celowość biznesową realizowanych zakupów, aktywne zarządzanie wartością, wczesną współpracę z działami merytorycznymi już na etapie definiowania potrzeb oraz proaktywne mitygowanie ryzyk w całym cyklu życia zamówienia.
3. **Wymiar dodatkowy / Otoczenie:** Wdrożenie ustrukturyzowanego podejścia projektowego bezpośrednio przekłada się na jakość i efektywność wydatkowania środków publicznych poprzez zwiększenie kontroli i przejrzystości na potrzeby audytów, optymalizację alokacji zasobów, standaryzację procesów oraz ciągłe doskonalenie przyszłych działań na bazie zdobytych doświadczeń rynkowych.

Moduł 2: Tryby negocjacyjne i konsultacyjne – Ramy formalne i kierunki rozwoju

1. **Kierunek międzynarodowy / Polityka globalna:** Działania zakupowe stymulowane są przez dążenie do harmonizacji z prawem Unii Europejskiej poprzez bezpośrednią implementację Dyrektywy 2014/24/UE. Promuje to europejskie praktyki proaktywnego, strategicznego angażowania rynku w proces poszukiwania innowacyjnych technologii, lepszego rozeznania rynkowego oraz maksymalizacji wartości z wydatkowanych środków (realizacja zasady efektywności).
2. **Polityka krajowa / Krajowe podejście:** Krajowy ustawodawca w nowej ustawie Prawo zamówień publicznych (PZP z 2019 r.) zliberalizował podejście do trybów negocjacyjnych, dążąc do ich "odczarowania". Wprowadzono dychotomię systemu: reżim klasyczny, gdzie zastosowanie dialogu jest wyjątkiem i wymaga rygorystycznego wykazania zamkniętego katalogu przesłanek (złożoność, innowacyjność, montaż finansowo-prawny), oraz reżim sektorowy, w którym dialog jest instrumentem strategicznym dostępnym bezwarunkowo dla zapewnienia ciągłości dostaw.
3. **Przygotowanie procesu:** Prawidłowe uruchomienie procedury wymaga działań wstępnych w postaci Wstępnych Konsultacji Rynkowych lub sporządzenia Opisu Potrzeb i Wymagań. Dokumenty te zastępują na starcie gotową specyfikację (SWZ) i pozwalają na elastyczne badanie potrzeb, weryfikację wykonalności założeń oraz realistyczne budżetowanie zanim wymagania zostaną ostatecznie "zamrożone".

Moduł 3: Wpływ regulacji na rynek i powiązania

1. **Relacje i synergie pojęciowe:** Mechanizm dialogu konkurencyjnego opiera się na odwróceniu wektora wiedzy – zamawiający w OPIW precyzyjnie definiuje cel biznesowy lub społeczny (potrzebę), podczas gdy rynek w toku sformalizowanych rund negocjacyjnych proponuje optymalne środki techniczne, prawne i finansowe. Suma tej wiedzy ewoluuje i materializuje się w postaci ostatecznej Specyfikacji Warunków Zamówienia (SWZ).
2. **Presja rynkowa / Łańcuch dostaw:** Regulacje wymuszają aktywne przeciwdziałanie zjawisku vendor lock-in (uzależnienia od dotychczasowych dostawców, zwłaszcza w sektorze IT), otwierając rynek dla nowych wykonawców. Dialog konkurencyjny zmusza podmioty rynkowe do konfrontacji ich autorskich rozwiązań z otwartymi standardami interoperacyjności, co pozwala mniejszym podmiotom lub nowym oferentom na wejście do postępowań bez barier technologicznych.
3. **Ryzyka, błędy i konsekwencje:** Głównymi zagrożeniami są wysokie ryzyka proceduralne: możliwość wykluczenia uczestnika konsultacji na podstawie art. 85 PZP w przypadku zakłócenia konkurencji, ryzyko naruszenia unikalnego know-how i tajemnicy przedsiębiorstwa wykonawców, rygory terminowe wyjaśnień oraz ryzyko czasowe związane z unieważnieniem długotrwałego procesu pod presją terminów.

Moduł 4: Warsztat: Konstruowanie Opisu Potrzeb i Wymagań (OPIW) oraz zarządzanie asymetrią informacji

1. **Podejście funkcjonalne / Metodyka pracy:** Uczestnicy poznają zasady formułowania wymagań w sposób funkcjonalny i jakościowy. Zamiast opisywania sztywnych parametrów technicznych przedmiotu (np. "silnik diesla 2.0"), zamawiający uczy się definiować pożądany efekt, cel biznesowy i ramy wydajnościowe (np. "środek transportu o określonym zasięgu, niskiej emisji i zdefiniowanym limicie kosztu eksploatacji").
2. **Bezpieczeństwo / Ochrona konkurencyjności:** Warsztat uczy, jak unikać nadmiernego uszczegółowienia wymagań na etapie startowym postępowań. W przypadku sektorów strategicznych i obronności wdrażane jest podejście kaskadowe, gdzie ogólny zarys potrzeb jest jawny, a wrażliwe detale techniczne (np. interfejsy systemów) udostępniane są w bezpiecznych Data Roomach po weryfikacji wykonawców i podpisaniu NDA.

3. **Ćwiczenie praktyczne:** Analiza i korekta wadliwego OPIW dla systemu IT. Uczestnicy otrzymują scenariusz, w którym zamawiający (jednostka publiczna) po indywidualnym spotkaniu z jednym, największym dostawcą przygotował szczegółowy opis techniczny zawierający unikalne moduły tego podmiotu i nie opublikował protokołu z konsultacji. Zadaniem grupy jest identyfikacja błędów prawnych, oraz całkowite przepisanie dokumentacji na obiektywne wymagania funkcjonalne otwierające konkurencję rynkową.

DZIEŃ II: Narzędzia ekonomiczne, zarządzanie ryzykiem i procedury weryfikacyjne – Warstwa narzędziowo-wdrożeniowa

Moduł 5: Narzędzia ekonomiczne i analityczne w procedurach dialogu

1. **Obalanie mitów / Założenia ekonomiczne:** Analiza wykazuje, że choć dialog konkurencyjny charakteryzuje się długim czasem trwania (od 6 do nawet 18 miesięcy) oraz wysokimi kosztami transakcyjnymi, to zjawisko front-loading (przesunięcie ciężaru identyfikacji problemów na etap przedofertowy) zapobiega późniejszemu wielomilionowemu sporom sądowym, opóźnieniom inwestycyjnym i niekontrolowanemu aneksowaniu umów w fazie realizacyjnej.
2. **Struktura analizy kosztów:** Budowa zaawansowanego algorytmu oceny ofert w oparciu o Koszt Cyklu Życia (LCC – Life Cycle Costing). W toku dialogu wykonawcy dostarczają modele finansowe i techniczne, co pozwala zamawiającemu skalkulować nie tylko cenę nabycia, ale realny koszt operacyjny, koszty serwisu, wsparcia technicznego, zużycia energii oraz likwidacji/utylizacji rozwiązania na przestrzeni 10-20 lat. Moduł obejmuje też specyfikę zarządzania strukturami finansowymi o wartościach ujemnych w projektach PPP.
3. **Efekty zewnętrzne i metody wyceny:** Wykorzystanie unikalnego mechanizmu Late Weighting, który pozwala na przypisanie ostatecznych wag kryteriów oceny ofert dopiero na samym końcu dialogu (w zaproszeniu do składania ofert). Pozwala to uniknąć tzw. "martwych kryteriów" i dostosować wagi do realiów rynkowych. Dodatkowo omawiane jest badanie rażąco niskiej ceny poprzez obowiązkową aktualizację szacunkowej wartości zamówienia po zakończeniu rund dialogu.

Moduł 6: Standardy, znaki i narzędzia dowodowe w ujęciu wielobranżowym

1. **Specyfika branżowa – Obszar A:** Sektor IT i e-Administracja: Wykorzystanie otwartych standardów interoperacyjności (np. standard HL7 CDA przy integracji systemów w projekcie e-Zdrowie P1) jako narzędzi dowodowych. Kryteria obejmują wymagania architektoniczne (chmura vs on-premise), specyfikację API, procedury migracji danych z systemów legacy oraz certyfikaty bezpieczeństwa i zgodności z RODO.
2. **Specyfika branżowa – Obszar B:** Sektor Budowlany i Infrastruktura (Megaprojekty i PPP): Strukturyzowanie inwestycji typu Design & Build oraz projektów project finance (np. Port Zewnętrzny w Gdyni, Cargotor, spalarnie odpadów). Narzędziami weryfikacyjnymi są tu klauzule "bankowalne" (akceptowane przez instytucje finansujące), matryce podziału ryzyk (ryzyko popytu, dostępności surowca, zmian prawa) oraz obowiązek budowy fizycznych makiet (tzw. mock-ups) na etapie selekcji.
3. **Specyfika branżowa – Obszar C:** Sektor Komunalny i Energetyczny (Waste-to-Energy): Kryteria techniczne i środowiskowe dla skomplikowanych instalacji termicznego przekształcania odpadów. Analiza dowodowa obejmuje wybór technologii spalania (rusztowa vs fluidalna), systemów oczyszczania spalin, sprawności energetycznej oraz długoterminowej struktury taryfowej (gate fee), wpływającej na koszty samorządowe przez dekady.

Moduł 7: Procedury weryfikacyjne, spory i orzecznictwo KIO

1. **Granice swobody działania:** Analiza granic "obiektywnych potrzeb" zamawiającego w kontekście zakazu dyskryminacji.
2. **Premiowanie innowacji / Kryteria oceny:** Konstruowanie obiektywnych, transparentnych i mierzalnych pozacenowych kryteriów jakościowych - uczestnicy analizują, jak promować rozwiązania o wyższym poziomie jakościowym i technologicznym, eliminując jednocześnie ryzyko arbitralności i subiektywizmu oceny komisji przetargowej.
3. **Eliminacja subiektywizmu:** Projektowanie parametrycznych kryteriów selekcji na etapie prekwifikacji (sztywne punktowanie liczby wdrożeń lub lat doświadczenia zamiast nieostrych sformułowań), zasady podwójnego protokołowania w celu ochrony poufności (wersje jawne i niejawne) oraz orzecznictwo KIO w zakresie odpowiedzialności zamawiającego za awarie platform cyfrowych (e-Zamówienia/platformy komercyjne), które uniemożliwiają złożenie ofert i skutkują unieważnieniem postępowania.

Podsumowanie i sesja odpowiedzi na pytania uczestników / Panel Q&A

1. Syntetyczne podsumowanie kluczowych wniosków z zakresu WKR i dialogu konkurencyjnego.
2. Dyskusja nad zaprezentowanymi wzorami dokumentów (Regulamin WKR, Ogłoszenie, Zgłoszenie, Zapisy do protokołu).
3. Konsultacje indywidualne i odpowiedzi trenera na pytania uczestników dotyczące ich własnych, planowanych postępowań zakupowych.

Ostatni Model 8 programu znajdują się w informacjach dodatkowych.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 21

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 21 DZIEŃ I: Dialog konkurencyjny i wstępne konsultacje rynkowe – Warstwa strategiczno-regulacyjna- Moduł 1: Postępowanie zakupowe jako projekt strategiczny i zmiana paradygmatu	Zajęcia	Radosław Ziemey	19-10-2026	09:30	10:50	01:20
2 z 21 -	Przerwa	-	19-10-2026	10:50	11:00	00:10
3 z 21 Moduł 2: Tryby negocjacyjne i konsultacyjne – Ramy formalne i kierunki rozwoju	Zajęcia	Radosław Ziemey	19-10-2026	11:00	12:00	01:00
4 z 21 -	Przerwa	-	19-10-2026	12:00	12:30	00:30
5 z 21 Moduł 3: Wpływ regulacji na rynek i powiązania	Zajęcia	Radosław Ziemey	19-10-2026	12:30	13:30	01:00
6 z 21 -	Przerwa	-	19-10-2026	13:30	13:40	00:10
7 z 21 Moduł 4: Warsztat: Konstruowanie Opisu Potrzeb i Wymagań (OPiW) oraz zarządzanie asymetrią informacji	Zajęcia	Radosław Ziemey	19-10-2026	13:40	14:40	01:00
8 z 21 -	Przerwa	-	19-10-2026	14:40	14:50	00:10

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 21 Ćwiczenie praktyczne:	Zajęcia	Radosław Ziemey	19-10-2026	14:50	15:30	00:40
10 z 21 DZIEŃ II: Narzędzia ekonomiczne, zarządzanie ryzykiem i procedury weryfikacyjne – Warstwa narzędziowo-wdrożeniowa- Moduł 5: Narzędzia ekonomiczne i analityczne w procedurach dialogu	Zajęcia	Radosław Ziemey	20-10-2026	09:30	10:50	01:20
11 z 21 -	Przerwa	-	20-10-2026	10:50	11:00	00:10
12 z 21 Moduł 6: Standardy, znaki i narzędzia dowodowe w ujęciu wielobranżowym	Zajęcia	Radosław Ziemey	20-10-2026	11:00	12:00	01:00
13 z 21 -	Przerwa	-	20-10-2026	12:00	12:30	00:30
14 z 21 Moduł 7: Procedury weryfikacyjne, spory i orzecznictwo KIO	Zajęcia	Radosław Ziemey	20-10-2026	12:30	13:30	01:00
15 z 21 -	Przerwa	-	20-10-2026	13:30	13:40	00:10
16 z 21 Moduł 8: Zapisy wykonawcze, mitygowanie ryzyk i wdrożenie procedur	Zajęcia	Radosław Ziemey	20-10-2026	13:40	14:20	00:40

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
17 z 21 Ćwiczenie praktyczne:	Zajęcia	Radosław Ziemey	20-10-2026	14:20	14:40	00:20
18 z 21 -	Przerwa	-	20-10-2026	14:40	14:50	00:10
19 z 21 cd. Ćwiczenie praktyczne:	Zajęcia	Radosław Ziemey	20-10-2026	14:50	15:05	00:15
20 z 21 Podsumowanie i sesja odpowiedzi na pytania uczestników / Panel Q&A	Zajęcia	Radosław Ziemey	20-10-2026	15:05	15:20	00:15
21 z 21 -	Walidacja	-	20-10-2026	15:20	15:30	00:10

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	12:00
w tym suma godzin zajęć	09:50
w tym suma godzin walidacji	00:10
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	13:15

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania za zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2024 r. o podatku od towarów i usług, jeśli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

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

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	12:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Radosław Ziemey

Przedsiębiorca, ekspert oraz biegły sądowy w dziedzinie zamówień publicznych i systemów IT. Właściciel firmy LAUGRA. Specjalizuje się w cyfryzacji procedur zakupowych, wdrażaniu zaawansowanych systemów IT oraz operacjonalizacji wymogów rozporządzenia AI Act w sektorze publicznym i komercyjnym. Posiada wieloletnie, praktyczne doświadczenie w administracji rządowej, gdzie pełnił kluczowe funkcje zarządcze (m.in. w Ministerstwie Finansów oraz Głównym Urzędzie Miar), jako przewodniczący komisji oraz kierownik zespołów z sukcesem realizował strategiczne, wielomilionowe projekty technologiczne i infrastrukturalne, takie jak HARF (Chmura obliczeniowa Resortu Finansów – CPPC), Świętokrzyski Kampus Laboratoryjny GUM, TRANS-TACHO czy e-CzasPL.

Posiada bogate doświadczenie w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce dla osób dorosłych w okresie 5 lat wstecz od daty rozpoczęcia szkolenia.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Moduł 8: Zapisy wykonawcze, mitygowanie ryzyk i wdrożenie procedur

- Klauzule specyficzne/Obowiązki wykonawcy:** Praktyczne formułowanie klauzul umownych dotyczących personelu kluczowego (Key Personnel) wraz z zapisami o niezmienności składu eksperckiego. Konstruowanie restrykcyjnych wskaźników SLA (czas reakcji i usunięcia awarii), mechanizmów nadzoru inwestorskiego, procedur odbiorowych oraz wymogu wsparcia producenta i dostępności aktualizacji oprogramowania przez minimum 5 lat od zakończenia gwarancji.

2. **Mitygowanie ryzyk kontraktowych:** Integracja standardów zarządzania. Wdrożenie ról projektowych według PRINCE2 (odseparowanie Komitetu Sterującego i Kierownika Projektu od struktury liniowej SSP/urzędu w celu eliminacji mikrozarządzania) oraz praktyk ITIL 4(zarządzanie incydentami technologicznymi i utrzymanie triady CIA: poufność, integralność, dostępność).Adresowanie barier rynkowych poprzez zabezpieczenie budżetu na nagrody dla uczestników dialogu w celu mitygowania ryzyka braku ofert

Warunki uczestnictwa

Moduł 8cd. (bid costs).

1. **Ćwiczenie praktyczne:** Opracowanie strategii selekcji i strukturyzacji wymagań dla złożonego zamówienia technicznego. Na podstawie założeń projektowych dla Świętokrzyskiego Kampusu Laboratoryjnego Głównego Urzędu Miar w Kielcach, uczestnicy projektują sekcję formalną dla budowy i dostawy Stanowisk wzorca odniesienia jednostek siły (od 100N do 1MN) oraz momentu siły (1Nm-5kNm). Zadaniem grupy jest podział zamówienia na części, sformułowanie precyzyjnych i proporcjonalnych warunków minimalnych doświadczenia (liczba wdrożeń X o wartości Y) oraz mechanizmu punktacji wniosków w celu wyłonienia "short-listy" maksymalnie 5 wykonawców dopuszczonych do rund dialogu.

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

dla osób korzystających z dofinansowania wymagana jest minimalna frekwencja na poziomie 80% zajęć potwierdzona raportami z logowań.

Informacje dodatkowe

- Szkolenie on-line na żywo
- EduBox, czyli paczkę materiałów wysłaną pocztą
- 60 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
- Nagrania z webinarów ApexNet
- Wzór regulaminu zamówień do 170 tys. zł

Walidacja:

Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie przeprowadzany jest za pośrednictwem formularza google doc.. Uczestnik otrzymuje link z dostępem do testu. Do jego wypełnienia wymagane jest posiadanie własnego urządzenia mobilnego z dostępem do Internetu. Warunkiem zaliczenia testu jest uzyskanie co najmniej 70%

Koszt wydania certyfikatu/zaświadczenia – wliczony w cenę szkolenia.

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%.

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) 222 058 890