



Instytut Szkoleniowo-Doradczy  
w Zakresie Nowego Podejścia  
do Zamówień Publicznych

## PROGRAM SZKOLENIA

**Długość: 4 dni (32 godz. szkoleniowe)**

Strona | 5

### Forma zajęć:

- 2 dni Case Study
- 2 dni Prelekcje

### Moduł teoretyczny – prelekcje

- 1) Wprowadzenie: rynek zamówień publicznych i jego cechy. Nowe podejście do zamówień publicznych.
- 2) Cele i zasady ustawy Prawo zamówień publicznych:
  - swoboda dostępu do zamówień,
  - równe traktowanie, uczciwa konkurencja i przejrzystość,
  - efektywność (racjonalność) v. formalizm.
- 3) Uczestnictwo wykonawcy w postępowaniu w zależności od trybu:
  - tryby otwarte (przetarg nieograniczony, licytacja elektroniczna),
  - tryby ograniczone (przetarg ograniczony, negocjacje z ogłoszeniem, dialog konkurencyjny),
  - tryby zamknięte (negocjacje bez ogłoszenia, zapytanie o cenę, zamówienie z wolnej ręki).
- 4) Wymagania stawiane wykonawcom:
  - warunki udziału w postępowaniu i sposób oceny ich spełniania,
  - dokumenty, jakich może żądać zamawiający na potwierdzenie spełniania warunków,
  - możliwość łącznego spełniania wymagań przez wykonawców wspólnie ubiegających się o zamówienie,
  - możliwość powoływania się na zasoby innych podmiotów.
- 5) Warunki jakie powinna spełniać oferta, zgodność oferty z SIWZ, wybór oferty najkorzystniejszej.
- 6) Ochrona praw wykonawców: odwołanie.



**KAPITAŁ LUDZKI**  
NARODOWA STRATEGIA WSPÓLNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA  
ROZWOJ I WSPÓLNOTA





USŁUGA SZKOLENIOWO-DORADCZA  
W ZAKRESIE NOWEGO PODEJŚCIA  
DO ZAMÓWIEN PUBLICZNYCH

## Moduły zaawansowane – Case Study

- 1) Jak czytać ogłoszenia: analiza ogłoszenia o postępowaniu w zakresie zgodności z przepisami i możliwości ubiegania się o zamówienie publiczne.
- 2) Jak czytać SIWZ: analiza fragmentów SIWZ pod kątem korzyści i zagrożeń:
  - przedmiot zamówienia,
  - wymagania dotyczące przygotowania oferty,
  - istotne postanowienia umowy.
- 3) Jakie błędy powodują odrzucenie oferty, zgodność oferty z SIWZ:
  - wyjaśnianie treści oferty,
  - oczywiste omyłki pisarskie i rachunkowe,
  - inne omyłki.
- 4) Jak złożyć ofertę najkorzystniejszą:
  - kryteria oceny ofert i ich wagi,
  - opis sposobu oceny ofert,
  - dostosowanie oferty do przyjętych kryteriów (maksymalizacja prawdopodobieństwa uzyskania zamówienia).
- 5) Umowy w sprawach zamówień publicznych:
  - zasady cywilnoprawne i ich naruszanie,
  - zobowiązania wykonawcy, ryzyka, zmiana umowy.

Strona | 6

## Co zapewniamy uczestnikom?

- prowadzenie zajęć przez wybitnych ekspertów
- pełne wyżywienie
- w przypadku warsztatów, których tematyka dotyczy aukcji elektronicznej, licytacji elektronicznej lub dynamicznego systemu zakupów oraz podpisu:
  - stanowiska komputerowe dla każdego uczestnika szkolenia z dostępem do Internetu
  - dostęp do platformy internetowej umożliwiający przeprowadzenie w czasie rzeczywistym symulowanej aukcji, licytacji i dynamicznego systemu zakupów
  - możliwość kontaktu z trenerami prowadzącymi szkolenia w celu uzyskania wsparcia poszkoleniowego w okresie nie dłuższym niż 1 miesiąc po zakończeniu szkolenia
  - zaświadczenia ukończenia szkolenia.



KAPITAŁ LUDZKI  
NARODOWA STRATEGIA ROZWOJU



UNIA EUROPEJSKA  
ROZWOJ I WSPÓŁNOTA

