

## Przetarg krajowy – od składania do wyboru najkorzystniejszej oferty krok po kroku

### CO ZYSKASZ?

---



Certyfikat



Materiały szkoleniowe



Sesja QA

### DO KOGO SKIEROWANE JEST SZKOLENIE?

---

Warsztaty przeznaczone są dla osób pracujących w instytucjach publicznych, dla zamawiających publicznych. Szkolenie jest skierowane do osób z działów zamówień publicznych lub zakupów, a także działów finansowych i kadry zarządzającej. Poziom szkolenia dostosowany jest do uczestników, zawsze rozpoczynamy od sprawdzenia jakie doświadczenie w zamówieniach publicznych mają biorący udział w szkoleniu.

### CZEGO SIĘ DOWIESZ?

---

Na bieżąco odpowiadamy na wszystkie pytania uczestników szkolenia, dotyczące napotkanych problemów i zagadnień prawnych, z którymi borykają się pracownicy jednostek publicznych. Podczas spotkania są omawiane rzeczywiste sytuacje, przykłady zaproponowane przez uczestników. Odnosimy się do wszystkich zagadnień związanych z procedurą zamówień publicznych. Uczymy jak opisać co chcemy kupić, jak wybrać właściwego wykonawcę, a na koniec jak efektywnie zrealizować zamówienia publiczne. Szkolenie prowadzone jest przez doświadczonych praktyków w formie interaktywnego spotkania, podczas którego uczestnicy biorą udział w symulacjach, mogą na bieżąco zadawać pytania prowadzącym, z wolną dyskusją na koniec. Po aktywnym udziale w szkoleniu – uczestnik jest w stanie przeprowadzić poprawnie klasyczną procedurę zakupową „krok po kroku”.

### PROGRAM SZKOLENIA

---

#### 1. Planowanie postępowania o udzielenie zamówienia publicznego



- analiza potrzeb i wymagań
- konsultacje rynkowe
- obowiązek aktualizacja rocznych planów postępowań

## **2. Tryb podstawowy (powyżej 130 tys zł netto)**

- zastąpienie trybów przetargowych i negocjacji z ogłoszeniem trybem podstawowym
- ogłoszenia
- SWZ, w tym formułowanie odpowiednich zapisów w zakresie elektronicznej formy komunikacji
- kwalifikacja podmiotowa wykonawców

## **3. Wolna ręka po zmianach (powyżej 130 tys zł netto)**

- przesłanki stosowania wolnej ręki
- ogłoszenia
- zaproszenie do negocjacji, w tym formułowanie odpowiednich zapisów w zakresie elektronicznej formy komunikacji

## **4. Od składanie do wybór najkorzystniejszej oferty krok po kroku**

- składanie i otwarcie ofert – zasady elektroniczacji zamówień publicznych
- wadium
- ocena ofert
- odrzucenie oferty
- wybór najkorzystniejszej oferty
- przesłanki unieważnienia postępowania

## **5. Umowa w sprawie zamówienia publicznego**

- klauzule niedozwolone
- klauzule waloryzacyjne
- zaliczki
- zabezpieczenie należytego wykonania umowy po zmianach
- poprawne aneksowanie umowy
- raport z realizacji umowy

## **6. Dyskusja**



## PROWADZĄCY

---

**Aldona Pajor** - Prawnik, radca prawny w Kancelarii Adwokackiej Agnieszka ZABOROWSKA. Doradza podmiotom prywatnym i publicznym na wszystkich etapach postępowania o udzielenie zamówienia publicznego, a także w trakcie realizacji umów w sprawie zamówienia publicznego. Zajmuje się obsługą instytucji publicznych i przedsiębiorców w projektach infrastrukturalnych, w szczególności drogowych, których wartość przekracza każdorazowo 300 mln złotych. Świadczyła pomoc prawną przy [...]

