

Program szkolenia ogólnego z prawa zamówień publicznych

w ramach projektu „Przyjazne zamówienia publiczne dla MŚP – edycja II”

Czas trwania: 2 dni, 16 godzin

Lp.	Program szkolenia	Liczba godzin	Narzędzia i metody wykorzystywane w trakcie sesji	Szczegółowy cel sesji
1.	Przepisy regulujące udzielanie zamówień publicznych w Polsce (ustawa Prawo zamówień publicznych, rozporządzenia do ustawy Pzp, zasady regulujące system zamówień publicznych (jawność postępowania itd.)	1	Wykład z prezentacją, Dyskusja,	Zapoznanie uczestników z podstawowymi regulacjami w zakresie PZP, zasadami udzielania zamówień i korzyściami związanymi z udziałem w przetargach
2.	Pozyskiwanie informacji o zamówieniach publicznych (miejsca publikacji ogłoszeń przez zamawiających, Biuletyn Zamówień Publicznych, Biuletyn UE, informatory płatne, sposoby wyszukiwania informacji o zamówieniach, protokół postępowania – pozyskiwanie informacji istotnych dla wykonawcy, sposób komunikacji z zamawiającym)	2	Wykład z prezentacją, Praktyczna prezentacja sposobów poszukiwania ogłoszeń	Zdobycie wiedzy i umiejętności pozwalających na wyszukiwanie postępowań i szybkiego selekcjonowania i zapoznawania się z najważniejszymi ich warunkami, w celu podjęcia decyzji o udziale w postępowaniu.
3.	Uczestnictwo wykonawcy w postępowaniu w zależności od trybu udzielania zamówień (tryby otwartej i ograniczonej konkurencji, tryby zamkniętej konkurencji i zamówienie z wolnej ręki, możliwości kształtowania przez wykonawców opisu przedmiotu zamówienia wynikające z procedur negocjacyjnych)	2	Wykład z prezentacją	Przegląd trybów postępowania w kolejności częstotliwości ich zastosowania. Zapoznanie uczestników z procedurą pozwoleń na skuteczne ubiegania się o zamówienie niezależnie od stopnia skomplikowania procedury
4.	Specyfikacja Istotnych Warunków Zamówienia (SIWZ) (opis przedmiotu zamówienia, warunki udziału w postępowaniu, kryteria oceny ofert (cenowe i merytoryczne, wzór umowy, możliwości wyjaśniania i zmiany treści SIWZ)	2	Wykład z prezentacją Dyskusja	Zapoznanie uczestników z konstrukcją podstawowego dokumentu - SIWZ ma na celu wskazanie niewłaściwych elementów tego dokumentu, rozwinięcie umiejętności sprawnego odczytywania jego treści i reagowania na nieprawidłowe zapisy.
5.	Spełnianie przez wykonawców warunków udziału w postępowaniu (warunki udziału w postępowaniu i sposób ich spełnienia, Spełnianie warunków przez konsorcja oraz powoływanie się na zasoby i potencjał osób trzecich, możliwości realizacji zamówienia	2	Wykład z prezentacją Dyskusja	Zapoznanie uczestników z rodzajami warunków udziału w postępowaniu i sposobem wykazywania ich spełnienia, w szczególności omówienie

	przez podwykonawców, rodzaje dokumentów, których może żądać zamawiający, uzupełnianie i wyjaśnianie dokumentów, przesłanki wykluczenia wykonawcy)			dokumentów jakich może żądać zamawiający, zasad ich przedstawiania i uzupełniania przez wykonawcę w różnych konfiguracjach (konsorcjum, podmiot trzeci, podwykonawca). Wiedza ta pozwala na odpowiednie przygotowanie oferty i reagowanie w czasie postępowania.
6.	Przygotowanie oferty (przygotowanie oferty zgodnie z wymogami SIWZ lub zaproszenia do składania ofert, zastrzeżenie tajemnicy przedsiębiorstwa, procedura składania oferty, złożenie wadium)	2	Wykład z prezentacją Dyskusja	Prawidłowe przygotowanie oferty jest kluczowym etapem ubiegania się o zamówienie. Poznanie zasad przygotowania oferty, poznanie elementów, które podlegają uzupełnieniu i tych niezamienialnych pozwoli na uniknięcie błędów formalnych na etapie składania ofert.
7.	Proces oceny ofert (otwarcie ofert, proces oceny: wezwanie do uzupełnienia i wyjaśnienia treści oferty, odrzucenie oferty, wybór najkorzystniejszej oferty / unieważnienie postępowania)	2	Wykład z prezentacją Dyskusja	Udział wykonawcy w procesie oceny ofert nie zawsze jest bierny. Poznanie zasad i procesu oceny ofert, pozwala na odpowiednie reagowanie na czynności zamawiającego, umiejętne udzielania odpowiedzi na wezwania do wyjaśnień, reagowanie na błędy w ofertach konkurencji.
8.	Umowy w sprawie zamówienia publicznego (obowiązki wykonawcy związane z zawarciem umowy, zabezpieczenie należytego wykonania zamówienia, zmiany i odstąpienia od umowy)	2	Wykład z prezentacją Dyskusja	Zapoznanie uczestników ze szczególnymi regulacjami dotyczącymi umów w sprawie zamówienia, co ułatwi przygotowanie się do podpisania umowy oraz zarządzania nią na etapie realizacji – w szczególności dokonywanie zmian, rozliczenie zaliczek, odstąpienie itp.
9	Środki ochrony prawnej (odwołanie, skarga).	1	Wykład z prezentacją Dyskusja	Pozyskanie wiedzy na temat możliwości odwołania się od decyzji zamawiającego.