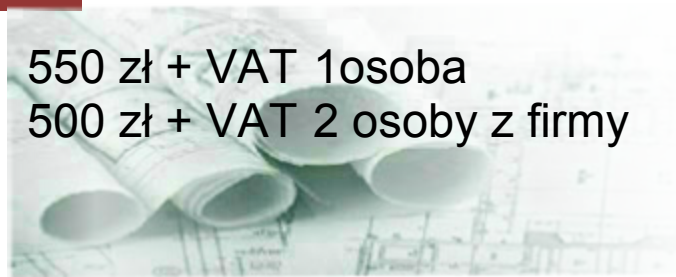


Warszawa, HOTEL KPRM
PARKOWA , Belwederska 46/50
22.03.2012
[mapka dojazdu](#)

Polskie Towarzystwo Prawa
i Gospodarki Rynkowej

www.towarzystwo.org.pl

550 zł + VAT 1 osoba
500 zł + VAT 2 osoby z firmy



JAK POZYSKIWAĆ I WYGRYWAĆ PRZETARGI ORAZ ZAMÓWIENIA PUBLICZNE ?

(warsztat kompleksowy o systemie zamówień publicznych ze sporządzaniem ofert
wniosków, umów, odwołań oraz z omówieniem ostatnich nowelizacji Ustawy

Wygraj Przetarg i Pozyskaj zamówienie

Pozyskaj nowych kontrahentów !

Poznaj procedury przetargowe

Sprawdź ! Nie tylko cena decyduje o przetargu



Rynek zamówień publicznych i przetargów

w Polsce nieustannie rośnie. Coraz więcej przedsiębiorców startuje w postępowaniach o udzielenie zamówienia i dla coraz większej grupy przedsiębiorstw realizacja wygranych zamówień stanowi źródło finansowego sukcesu i sprawdzonego sposobu na zarobienie pieniędzy.



[FORMULARZ ONLINE](#)



Warsztaty poprowadzi praktyk



Mecenas Grzegorz Banasiuk – Senior Associate w kancelarii prawnej GIDE LOYRETTE NOUEL czołowej europejskiej kancelarii prawnej . Autor wielu publikacji i ekspertyz. Specjalista ds. przetargów i rynku zamówień publicznych oraz projektów UE. Znakomite referencje. Kancelaria GLN została wybrana w rankingu Gazety Prawnej najlepszą firmą prawniczą w Polsce w 2009 r.

Zamówienia publiczne to coraz modniejsza forma zdobywania i pozyskiwania klientów . To procedura zawierania umowy zarówno z udziałem jak i bez angażowania środków publicznych . Jest to sformalizowana procedura prowadząca do zawarcia umowy o wykonanie usług, dostaw lub robót budowlanych z podmiotem zobowiązanym do stosowania ustawy Prawo zamówień publicznych. Podmioty te dysponują obecnie znacznymi środkami na realizację planowanych zadań, co czyni pozyskiwanie zamówienia w procedurze publicznej szczególnie atrakcyjnym, również w przypadku współfinansowania zadań ze środków europejskich

Uczestnicy szkolenia pogłębią umiejętność diagnozowania i wykorzystywania błędów konkurentów oraz wiedzę pozwalającą na unikanie takich błędów w odniesieniu do czynności podejmowanych samodzielnie.

- Właściciele firm , Zarząd, Asystentki
- Piony handlowe i ds Rozwoju , Specjaliści ds. projektów UE., Wszyscy Zainteresowani
- specjaliści ds. umów , specjaliści ds. zamówień publicznych , specjaliści ds. przetargów
- Dowiedzą się jak pozyskać noych kontrahentów poprzez pozyskanie zamówienia I wygranie przetargu !



[FORMULARZ ZGŁOSZENIA ONLINE]

PROGRAM

9.30 Początek

CZĘŚĆ I: KOMPLEKSOWE WPROWADZENIE I OMÓWIENIE SYSTEMU ZAMÓWIEŃ PUBLICZNYCH CZYLI JAK SKUTECZNIE KONKUROWAĆ NA RYNKU ZAMÓWIEŃ ?

- określenie zakresu regulacji zamówień publicznych;
- zestawienie aktów prawnych;
- podstawowe pojęcia zamówień publicznych (zamawiający, wykonawca, usługi, dostawy, roboty budowlane, zamówienie publiczne);
- podstawowe zasady zamówień publicznych **kiedy stosujemy a kiedy nie stosujemy ustawy PZP**
- podstawowe dokumenty zamówień publicznych;
- fazy postępowania o udzielenie zamówienia (przygotowanie postępowania, ogłoszenie, kwalifikacja wykonawców, oferta, ocena ofert, środki ochrony prawnej, zawarcie umowy, wykonanie umowy o udzielenie zamówienia publicznego) – rola wykonawcy na poszczególnych etapach postępowania;
- typy postępowań o udzielenie zamówienia publicznego;

CZĘŚĆ II: JAK POZYSKAĆ I ZROZUMIEĆ OGŁOSZENIE

* Praktyczne sposoby pozyskiwania informacji o zamówieniach publicznych i dekodowania treści ogłoszenia o udzielenie zamówienia.

- dlaczego warto uzyskać informację o zamówieniu jak najwcześniej;
- źródła informacji o zamówieniu;
- informacje zawarte w ogłoszeniu o zamówieniu;
- gdzie szukać ogłoszeń;
- najczęstsze przeszkody w sytuacji wykonawcy wynikające z treści ogłoszeń;
- metody zwalczania przez wykonawców ograniczeń wynikających z ogłoszenia;
- przykłady ogłoszeń o zamówieniu i praktyczna umiejętność ich zrozumienia;

CZĘŚĆ III: ZASADY UCZESTNICTWA W POSTĘPOWANIU I SKUTECZNE PRZYGOTOWANIE OFERTY

* W tej części szkolenia uczestnicy uzyskają wiedzę w zakresie warunków udziału w postępowaniu oraz zasad sporządzania wniosków o dopuszczenie do udziału w postępowaniu oraz niewadliwych ofert:

- opis przedmiotu zamówienia,
- ustalanie wartości szacunkowej zamówienia **jak liczyć wartość zamówienia ?**
- prawa wykonawcy w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego;
- wspólne ubieganie się o udzielenie zamówienia, na zasadzie konsorcjum oraz przy wykorzystaniu podwykonawców;
- warunki udziału w postępowaniu odnoszące się do podmiotu ubiegającego się o udzielenie zamówienia;
- zasady sporządzania niewadliwych ofert.
- wzory formularzy ofert stosowanych w zamówieniach publicznych;

ćwiczenia ze sporządzania wniosków o dopuszczenie do udziału oraz ofert + **wzór**

13.0013.40 lunch

[mapka dojazdu](#)**CZĘŚĆ IV: ŚRODKI OCHRONY PRAWNEJ**

* W czwartej części uczestnicy zostaną zapoznani z systemem środków ochrony prawnej przysługujących na podstawie Prawa zamówień publicznych, przysługujących wykonawcy w celu wyeliminowania nieprawidłowości zamawiającego przy udzieleniu zamówienia lub zmiany niekorzystnego rozstrzygnięcia:

- system środków ochrony prawnej;
- odwołanie i postępowanie wywołane odwołaniem;
- skarga do sądu o postępowanie nią wywołane;
- typowe nieprawidłowości, na które może się powołać wykonawca na poszczególnych etapach postępowania o udzielenie zamówienia publicznego (ogłoszenie, dopuszczenie wykonawców do udziału w postępowaniu, oferta, wybór oferty)
- umiejętność ustalania błędów zamawiających i innych wykonawców na podstawie przedstawionych stanów faktycznych

ćwiczenia w sporządzaniu odwołań; przykłady skarg wnoszonych do sądów powszechnych
+ wzory

CZĘŚĆ V: UMOWA O UDZIELENIE ZAMÓWIENIA PUBLICZNEGO

* W piątej części uczestnicy uzyskają praktyczną wiedzę z zakresu konstrukcji umowy o udzielenie zamówienia publicznego, uwarunkowań dotyczących współkształtowania jej postanowień przez wykonawcę, jak również zasad jej wykonywania:

- zawarcie umowy o udzielenie zamówienia publicznego – jak bezpiecznie zawierać umowy?
- uwarunkowania dotyczące współkształtowania postanowień umownych przez wykonawcę;
- obligatoryjne elementy umowy o udzielenie zamówienia publicznego;
- zasady wykonywania i zmiany umowy oraz skutki jej niewykonania

Konsultacje i pytania w trakcie warsztatu

18. 30 Zakończenie całych warsztatów / dyplomy

Uczestnictwo w warsztatach:

550 zł + VAT od osoby

500 zł + VAT od osoby, dla 2 lub więcej osób z tej samej firmy.

(cena zawiera: obszerne materiały dydaktyczne lunch, przerwy kawowe)

Informacji udzielamy pod numerem telefonów:

tel 22 487 95 11; tel. kom. 694 771 413; fax. 22 855 07 41

**Polecamy hotele:**

Hotel Parkowa (oferuje 10 % zniżki) www.hotelparkowa.pl kwota od 216 zł brutto dla 1 os.

Hotel Belwederski www.hotelbelwederski.pl kwota od 270 zł brutto od os