

Jak wygrać przetarg

NOWE PODEJŚCIE DO ZAMÓWIEŃ PUBLICZNYCH

Zamówienia publiczne nie tylko dla dużych koncernów. Jak zwiększyć swoje szanse i dobrze przygotować ofertę. Innowacyjne rozwiązania i praktyczny trening umiejętności ubiegania się o zamówienia publiczne.

Zapraszamy na **Szkolenia** realizowane w ramach "**Usługi szkoleniowo-doradczej z zakresu nowego podejścia do zamówień publicznych**". Mają one na celu podniesienie wiedzy nt. stosowania ustawy Prawa zamówień publicznych; zwiększenie zainteresowania u przedsiębiorców z sektora MSP ubieganiem się o zamówienia publiczne; podniesienie świadomości w zakresie możliwości, jakie daje Prawo zamówień publicznych. **Każde ze szkoleń trwa 4 dni – dwie sesje 2 dniowe, w odstępie 2 tygodni.** Szkolenia realizowane w ramach usługi będą obejmowały zarówno zajęcia teoretyczne (2 dni), jak i praktyczne (2 dni).

Jakie korzyści daje udział w szkoleniu?

1. Szkolenia realizowanych na zlecenie PARP gwarantują Państwu najwyższą jakość kształcenia i wiarygodność informacji, które są przekazywane w trakcie zajęć.
2. Duża ilość czasu poświęconego na zajęcia praktyczne. Gwarantuje to możliwość skonfrontowania teorii z praktyką.
3. Możliwość zadania pytań ekspertowi w dziedzinie zamówień publicznych. Uzyskają Państwo praktyczne informacje, wątpliwości zostaną rozwiązane, a problemy rozwiązane na bieżąco.
4. Możliwość skorzystania z doświadczenia innych przedsiębiorstw.
5. Możliwość nawiązania nowych kontaktów, które w przyszłości mogą przerodzić się w owocną współpracę.

PROGRAM SZKOLENIA

Moduł teoretyczny – wprowadzający (2 dni)

Będzie prowadzony w formie mini prelekcji. W tej części szkolenia uczestnikom zostaną przekazane informacje na temat rynku zamówień publicznych i jego cech oraz specyfiki nowego podejścia do zamówień publicznych. Ponadto, osoby biorące udział w szkoleniu zostaną wyposażone w elementarną wiedzę z zakresu Prawa zamówień publicznych obejmującą następujące zagadnienia: cele i zasady ustawy Prawo zamówień publicznych; zasady uczestnictwa wykonawcy w postępowaniu w zależności od trybu; wymagania stawiane wykonawcom; warunki jakie powinna spełniać oferta, zgodność oferty z SIWZ, wybór oferty najkorzystniejszej; ochrona praw wykonawców – odwołanie.

Cele:

- wprowadzenie uczestników zajęć do zagadnień, wynikających z „nowego podejścia”;
- wskazanie szans i zagrożeń wynikających ze stosowania przepisów Pzp w „nowym podejściu”;
- usystematyzowanie wiedzy uczestników, z zakresu ubiegania się o zamówienia publiczne, przygotowania ofert, świadomości praw i obowiązków wynikających z przepisów Pzp;
- wskazanie możliwości dla rozwoju działalności firm z sektora MSP poprzez uświadamianie roli (pozycji) wykonawcy w procesie ubiegania się o zamówienia.

Moduły zaawansowane – warsztatowe (2 dni)

Są skierowane na praktyczny trening umiejętności związanych z postępowaniem o udzielenie zamówienia publicznego. Warsztaty będą realizowane w dwóch obszarach – dla wykonawców dostaw, usług lub robót budowlanych oraz dla wykonawców uczestniczących w licytacjach i aukcjach. Moduł poświęcony wykonawcom dostaw, usług lub robót budowlanych będzie prowadzony w trzech wersjach dostosowanych do wykonawców ubiegających się o różne rodzaje zamówień. Każdy z modułów warsztatowych będzie realizowany w oparciu o Case Study. W przypadku części poświęconej realizacji dostaw, usług lub robót budowlanych analizie zostaną poddane przykłady typowych zamówień danego rodzaju. W przypadku licytacji i aukcji zostanie przeprowadzona symulacja licytacji na przykładzie standardowej dostawy oraz symulacja aukcji z uwzględnieniem kilku kryteriów oceny oferty.

Cele:

- praktyczny trening umiejętności ubiegania się o zamówienia publiczne (analizy ogłoszeń, przygotowanie i audyt oferty, środki ochrony prawnej);
- przećwiczenie różnych wariantów postępowania w sytuacjach wynikających z decyzji Zamawiających;
- zapoznanie się z innowacyjnymi rozwiązaniami wynikającymi ze stosowania środków w elektronicznych w zamówieniach publicznych (moduł IIId);
- praktyczne nawiązanie do szans i zagrożeń wynikających ze stosowania przez Zamawiających nowego podejścia do ZP.

W ramach szkoleń uczestnikom zapewniamy:

1. prowadzenie zajęć przez ekspertów,
2. pełne wyżywienie,
3. możliwość kontaktu z trenerami prowadzącymi szkolenia w celu uzyskania wsparcia poszkoleniowego w okresie nie dłuższym niż 1 miesiąc po zakończeniu szkolenia,
4. zaświadczenia ukończenia szkolenia,
5. 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.

Kto może wziąć udział w szkoleniach?



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



- mali i średni przedsiębiorcy
- ich pracownicy zatrudnieni na umowę o pracę.

Co należy zrobić aby wziąć udział w szkoleniu?

1. Dostarczyć do Wykonawcy poprawnie wypełnioną dokumentację uczestnictwa w projekcie.
2. Przedsiębiorcy biorący udział w szkoleniu korzystają z pomocy de minimis – szkolenie jest bezpłatne.

INFORMACJA I ZAPISY

Siedziba firmy **Brawo Sp.J.** ul. Piotrkowska 145, 90-434 Łódź

Tel.(042)636 56 19, fax: (042) 637 31 28

Robert Biegański e-mail: robert.bieganski@brawo.pl ,

Małgorzata Bauer e-mail: malgorzata.bauer@brawo.pl