

Program szkolenia „Konsultant regionalny ds. zamówień publicznych”

Lp.	Cel szczegółowy modułu	Program modułu	Liczba godzin
1.	Efektywna komunikacja interpersonalna - warsztat doradcy OWES		8
	<p>Moduł integracyjno-organizacyjny:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Przedstawienie trenera i uczestników szkolenia; • Cele i program szkolenia oraz oczekiwania uczestników; • Sprawy organizacyjne; • Zawarcie kontraktu; • Poznanie się uczestników (integracja grupy). <p>Komunikacja interpersonalna w pracy konsultanta regionalnego ds. zamówień publicznych:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zasady efektywnej komunikacji z klientem; • Mowa ciała i werbalne techniki komunikacji; • Komunikacja asertywna (odmowa, krytyka, pochwała, reagowanie w sytuacjach trudnych); • Zasady argumentowania i przekonywania różnych grup interesariuszy (samorząd, przedsiębiorcy społeczni) • Budowanie konsorcjów i partnerstw – zasady kooperacji i współpracy biznesowej, partnerskiej 		
2.	Wprowadzenie do problematyki zamówień publicznych (podstawowe przepisy prawne):		4
	<ul style="list-style-type: none"> • znaczenie rynku zamówień publicznych, • cele regulacji zamówień publicznych, • Prawo zamówień publicznych w systemie finansów publicznych, • Prawo zamówień publicznych a Kodeks cywilny, w tym zmiana obliczania terminu kończącego się w sobotę, • przegląd przepisów innych ustaw niezbędnych do stosowania Prawa zamówień publicznych, • wspólnotowe regulacje zamówień publicznych, • systematyka ustawy Prawo zamówień publicznych. 		
3.	Zakres przedmiotowy obowiązywania ustawy:		5
	<ul style="list-style-type: none"> • przedmiot regulacji • podstawowe pojęcia systemu zamówień publicznych • definicja zamówienia publicznego, • progi kwotowe i związane z nimi procedury udzielania zamówień: uproszczona, podstawowa i zaostrzona, • zamówienia o charakterze mieszanym – zasady klasyfikacji: <ul style="list-style-type: none"> a) zamówienia wielorodzajowe (składające się z co najmniej dwóch rodzajów zamówień spośród zamówień na dostawy, usługi lub roboty budowlane); b) zamówienia mieszane, co do których stosuje się różne przepisy ustawy Pzp; c) zamówienia obejmujące zamówienia podlegające przepisom Pzp oraz zamówienia wyłączone • zamówienia wyłączone spod rządów ustawy, w tym wyłączenia na usługi prawne, kredyty i pożyczki. 		
4.	Zasady udzielania zamówień:		5
	<ul style="list-style-type: none"> • zachowanie uczciwej konkurencji oraz równe traktowanie wykonawców, • bezstronność i obiektywizm zamawiającego, • jawność, • pisemność, w tym: <ul style="list-style-type: none"> • formy komunikacji w okresie przejściowym, • elektronizacja zamówień publicznych - nowość, • prowadzenie postępowania w języku polskim, • traktowanie trybów przetargowych jako podstawowe, • zasada proporcjonalności. 		
5.	Wykonawca zamówienia w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego (warunki udziału w postępowaniu, potencjał innego podmiotu, wykluczenie, konsorcjum):		16



	<ul style="list-style-type: none">• warunki udziału w postępowaniu i dokumenty potwierdzające ich spełnienie:<ul style="list-style-type: none">a) klauzule społeczne,b) zmiany w zakresie wykorzystania potencjału innego podmiotu, wprowadzenie obowiązku realizowania zamówienia przez inny podmiot,c) ustalenie maksymalnego poziomu obrotu,d) konflikt interesów wykonawcy,d) jednolity europejski dokument zamówienia (JEDZ),e) weryfikacja dokumentów wykonawcy, którego oferta została najwyższej oceniona,f) wymaganie dokumentów aktualnych na dzień ich złożenia, a nie na termin składania ofert,• uzupełnianie dokumentów, w tym przykłady z wyników kontroli,• wykluczenie wykonawcy z postępowania - przyczyny i dokumentowanie wykluczenia, w tym:<ul style="list-style-type: none">a) nowe przesłanki wykluczenia, m.in. za udział w zмовie przetargowej,b) tzw. procedura self-cleaning.• wykonawcy ubiegający się wspólnie o udzielenie zamówienia, w tym specjalne warunki udziału w postępowaniu dla konsorcjów;• równe traktowanie wykonawców: wykonawcy krajowi i wykonawcy zagraniczni.	
6.	Przygotowanie postępowania o udzielenie zamówienia, w tym specyfikacja istotnych warunków zamówienia (SIWZ): <ul style="list-style-type: none">• obowiązek publikowania planu zamówień publicznych przez zamawiających z sektora finansów publicznych,• miejsca informacji o zamówieniach publicznych,• opis przedmiotu zamówienia, w tym obowiązek wymagania zatrudnienia na umowę o pracę w zamówieniach publicznych na usługi i roboty budowlane,• opis funkcjonalny i opis szczegółowy,• określenie wartości szacunkowej zamówienia,• dzielenie zamówienia na części – zakaz czy nakaz (sytuacje uzasadniające brak podziału),• wybór trybu postępowania,• specyfikacja istotnych warunków zamówienia,• ogłoszenia o zamówieniu.	8
7.	Tryby postępowania o udzielenie zamówienia publicznego <ul style="list-style-type: none">a) Podstawowe tryby postępowań o zamówienia publiczne, które można stosować bez względu na wartość oraz rodzaj zamówienia:<ul style="list-style-type: none">• przetarg nieograniczony, w tym regulacje dotyczące ogłoszeń, wadium, terminów składania ofert – szczegółowe omówienie przykładowej procedury,• przetarg ograniczony, w tym selekcja wykonawców,b) Pozostałe tryby postępowań, które można stosować wyłącznie w uzasadnionych przypadkach:<ul style="list-style-type: none">• negocjacje z ogłoszeniem,• negocjacje bez ogłoszenia,• dialog konkurencyjny,• zamówienie z wolnej ręki• zapytanie o cenę,• licytacja elektroniczna,• Partnerstwo innowacyjne – nowy tryb postępowania.	8
8.	Przygotowanie oferty, wybór najkorzystniejszej oferty: <ul style="list-style-type: none">• definicja oferty, treść oferty,• termin złożenia oferty,• termin związania ofertą,• otwarcie ofert,• poprawianie omyłek w ofertach,• odrzucenie oferty,• rażąco niska cena,• kryteria oceny ofert, w tym:<ul style="list-style-type: none">a) definicja najkorzystniejszej oferty,b) przykładowe kryteria,c) istotne ograniczenie stosowania kryterium ceny w sektorze finansów publicznych,d) pojęcie kosztów cyklu życia,	16

	<ul style="list-style-type: none"> • zawiadomienie o wyniku postępowania, • unieważnienie postępowania, • zawarcie umowy, • ogłoszenie o udzieleniu zamówienia. 	
9.	Podstawowe informacje o klauzulach społecznych:	8
	<ul style="list-style-type: none"> • czym są klauzule społeczne, • podstawy prawne stosowania klauzul społecznych, • klauzule społeczne w praktyce, • jak się przygotować do zastosowania klauzul społecznych, • jak przeprowadzić postępowanie z klauzulami społecznymi, • klauzula zastrzeżona, • klauzula zatrudnieniowa, • inne. • omówienie przykładowych dokumentacji postępowań o udzielenie zamówień publicznych z zastosowanymi klauzulami społecznymi. 	
10.	Umowy o zamówienia publiczne – cechy szczególne wynikające z Prawa zamówień publicznych:	8
	<ul style="list-style-type: none"> • forma umowy, • okres, na jaki można zawrzeć umowę, • zmiany umowy, w tym: <ul style="list-style-type: none"> a) dopuszczalna zmiana wykonawcy, b) zmiana nieprzewidywalna dla zamawiającego, c) zamówienie dodatkowe jako aneks do umowy, d) definicja zmiany istotnej, • szczególny przypadek odstąpienia od umowy, • unieważnienie umowy, • zabezpieczenie należytego wykonania umowy. 	
11.	Zamówienia publiczne do 30 000 euro – procedura zapytań ofertowych:	8
	<ul style="list-style-type: none"> • wewnętrzna procedura udzielania zamówień publicznych o wartości do 30 tys. euro (tworzenie regulaminów (procedur) udzielania zamówień publicznych do 30 tys. euro), • obowiązki poszczególnych pracowników w zakresie planowania, realizacji i dokumentowania postępowania, w tym problem prawidłowego powierzania pracownikom czynności w zakresie zamówień publicznych przez kierownika jednostki, • minimalne formalności stosowane przy wyborze wykonawcy - jak uniknąć nadmiernego formalizmu i jednocześnie zarzutów o niegospodarność? Jak poprawnie oceniać i wybierać oferty? Jako dokumentować wybór wykonawcy i ocenę ofert?, • zakres stosowania umów w formie pisemnej – analiza istotnych postanowień, problem zmiany umowy o zamówienia publiczne do wartości 30 000 €, • zapewnienie jawności postępowania w celu realizacji zasady równego dostępu do środków publicznych - optymalne rozwiązania dotyczące komunikacji z wykonawcami, • analiza istotnych postanowień regulaminu i stosowanych formularzy. • Ustawa o Spółdzielniach Socjalnych i zamówienia do 30 tys Euro art. 15a 	
12.	Zasada konkurencyjności:	8
	<ul style="list-style-type: none"> • upublicznienie zapytania ofertowego, • opis przedmiotu zamówienia, • warunki udziału w postępowaniu oraz opis sposobu dokonywania oceny ich spełniania brak obowiązku stawianie warunków udziału, • kryteria oceny oferty, • informacja o wagach punktowych lub procentowych przypisanych do poszczególnych kryteriów oceny oferty, • opis sposobu przyznawania punktacji za spełnienie danego kryterium oceny oferty, • termin składania ofert, • termin realizacji umowy, • informacje na temat zakazu powiązań osobowych lub kapitałowych. 	
13	Procedura rozeznania rynku	3



- wymóg rozeznania rynku dla zamówień od wartości 20 tys. zł netto do 50 tys zł netto;
- konstrukcja zapytania ofertowego,
- wydruki internetowe,
- obowiązki publikacyjne.

14.

Ocena wyników

8

112