

Program szkolenia w ramach projektu „Zagraniczne zamówienia Publiczne w Twojej firmie”

Szkolenie informacyjne z zakresu możliwości udziału polskich przedsiębiorców z sektora MMŚP w rynkach zamówień publicznych Wielkiej Brytanii oraz Organizacji Narodów Zjednoczonych (ONZ).

Prowadzący: Radosław Piontek

Szkolenie będzie skupione na praktycznych informacjach i ćwiczeniach – co, jak i kiedy zrobić aby zdobyć zamówienie w takim zagranicznym przetargu organizowanym przez Organizację Narodów Zjednoczonych [ONZ] lub instytucje w Wielkiej Brytanii [WB].

1. Przepisy regulujące udzielanie zamówień publicznych: w ONZ i Wielkiej Brytanii w Polsce (1 godzina szkoleniowa)
 - a. Korzyści z zagranicznych zamówień publicznych
 - b. Regulacje i przepisy ONZ ważne dla dostawców/wykonawców
 - c. Ustawa dotycząca zamówień publicznych w WB oraz akty wykonawcze
 - d. Ogólne zasady udzielania zamówień: ONZ + WB
2. Pozyskiwanie informacji o zamówieniach publicznych (1 godziny szkoleniowej)
 - a. Gdzie są publikowane ogłoszenia?
 - b. W jakim terminie są publikowane, czyli ile wykonawca ma czasu na przygotowanie oferty?
 - c. Co zawiera ogłoszenie?
 - d. Prezentacja systemu ungm.org
 - e. Prezentacja systemu contracts.gov.uk
 - f. Ćwiczenie z wyszukiwania interesujących ogłoszeń w ONZ i WB
3. Przygotowanie oferty (2,5 godziny szkoleniowe)
 - a. Opis przedmiotu zamówienia – czyli Zakres Zadań [ang. *Terms of Reference*]
 - b. Jak czytać Zakres Zadań?
 - c. Proces podejmowania decyzji o składaniu oferty
 - d. Złożenie oferty
 - i. Ogólne informacje na temat formy, miejsca i czasu złożenia
 - ii. Zmiana lub wycofanie oferty
 - e. Pojęcie oferty częściowej i oferty wariantowej

Realizator Projektu „Zagraniczne zamówienia Publiczne w Twojej firmie”

Oś priorytetowa II Efektywne polityki publiczne dla rynku pracy, gospodarki i edukacji, Działania 2.2. Wsparcie na rzecz zarządzanie strategicznego przedsiębiorstw oraz budowy przewagi konkurencyjnej na rynku

Wielkopolska Grupa Prawnicza Kozłowski, Mażwa, Sendrowski i Wspólnicy Sp. k.

ul. Grudzień 64, 60-601 Poznań, tel. 61 850 12 33

- f. Oferta
 - i. Proces tworzenia oferty
 - ii. Jakie dokładnie dokumenty składa wykonawca?
 - iii. Zastrzeżenie tajemnicy przedsiębiorstwa
 - iv. Dokumenty potwierdzające spełnienie przez oferowane dostawy/usługi/roboty wymagań zamawiającego
 - v. Termin związania ofertą
 - g. Wadium/gwarancja
4. Proces oceny ofert (0,5 godziny szkoleniowej)
- a. Otwarcie ofert
 - b. Kryteria oceny ofert, czyli co zadecyduje o wyborze oferty
 - c. Weryfikacja dokumentów w toku oceny ofert
 - d. Ocena treści oferty, wyjaśnienia treści oferty
 - e. Poprawianie pomyłek
 - f. Odrzucenie oferty
 - g. Rozstrzygnięcie postępowania
 - i. Wybór najkorzystniejszej oferty
 - ii. Unieważnienie postępowania
5. Umowy w sprawie zamówienia publicznego (1 godzina szkoleniowa)
- a. Ogólne ustawowe zasady zawierania umów
 - b. Co to są Warunki Generalne i Warunki Szczegółowe?
 - c. Zabezpieczenie umowy
 - d. Odwołanie
 - i. Od czego można się odwołać w zależności od wartości zamówienia
 - ii. Gdzie i jak wnosi się odwołanie
 - iii. W jakim terminie należy wnieść odwołanie
 - iv. Jaka powinna być treść odwołania
 - v. Przystąpienie do odwołania
 - vi. Odpowiedź zamawiającego na odwołanie