

SZKOLENIA GRUPOWE

Szkolenia grupowe będą odbywać się w formie 2x2dniowych spotkań (2 dni-część teoretyczna , przerwa, 2 dni-część praktyczna w formie warsztatu). Razem 32 godzin lekcyjnych. W trakcie każdego dnia szkoleniowego przewidziane są co najmniej 2 przerwy (15 minut każda) oraz zapewniony posiłek.

Program szkolenia grupowego:

Część teoretyczna: 16 godzin lekcyjnych

- a. Przepisy regulujące udzielanie zamówień publicznych w Polsce (ustawa Prawo zamówień publicznych, rozporządzenia do ustawy Pzp, zasady regulujące system zamówień publicznych (jawność postępowania itd.);
- b. 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);
- c. 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);
- d. 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);
- e. 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 przez podwykonawców, Rodzaje dokumentów, których może żądać zamawiający, Uzupełnianie i wyjaśnianie dokumentów, Przesłanki wykluczenia wykonawcy);

- f. Przygotowanie oferty (Przygotowanie oferty zgodnie z wymogami SIWZ lub zaproszenia do składania ofert, Zastrzeżenie tajemnicy przedsiębiorstwa, Procedura składania oferty, Złożenie wadium);
- g. Proces oceny ofert (Otwarcie ofert, Proces oceny: wezwanie do uzupełnienia i wyjaśnienia treści oferty, odrzucenie oferty, Wybór najkorzystniejszej oferty / unieważnienie postępowania);
- h. Umowy w sprawie zamówienia publicznego (Obowiązki wykonawcy związane z zawarciem umowy, Zabezpieczenie należytego wykonania zamówienia, Zmiany i odstąpienia od umowy);
- i. Środki ochrony prawnej (Odwołanie, Skarga).

Część praktyczna 16 godzin lekcyjnych

- a. Wyszukiwanie ogłoszeń o zamówieniu;
- b. Analiza ogłoszenia i Specyfikacji Istotnych Warunków Zamówienia pod kątem możliwości udziału w postępowaniu;
- c. Przygotowanie dokumentów potwierdzających spełnienie przez wykonawcę warunków udziału w postępowaniu;
- d. Tworzenie konsorcjów, odpowiedzialność członków konsorcjum;
- e. Zlecenie zamówienia podwykonawcom;
- f. Przygotowanie oferty zgodnie z wymogami Specyfikacji Istotnych Warunków Zamówienia (na dostawy, na usługi, na roboty budowlane);
- g. Procedura składania odwołania /wnoszenia skargi.

Uczestnicy projektu otrzymają także dostęp do materiałów szkoleniowych, testów w wersji online dla potwierdzenia opanowanego programu, bazy wiedzy(blog).

Po ukończeniu szkolenia UP otrzymuje zaświadczenie o ukończeniu szkolenia w formie dostosowanej do wymogów MEN. Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 90% bloku szkoleniowego oraz zaliczenie testu końcowego.

DORADZTWO INDYWIDUALNE

Przedsiębiorcy zostaną objęci doradztwem indywidualnym, które będzie realizowane w siedzibie podmiotu lub zapewnionej do tego celu sali. Podmiot będzie miał do dyspozycji 10 godzin zegarowych. Będą to spotkania bezpośrednie, na których będą rozwiązywane problemy przedstawiane przez pracowników zrekrutowanego przedsiębiorstwa z zakresu ZP.

PUNKT KONSULTACYJNO-DORADCZY

W tej formie wsparcia mogą wziąć udział tylko przedsiębiorstwa, które ukończyły etap szkolenia grupowego oraz doradztwa indywidualnego. Minimalna liczba godzin doradczych przypadających na przedsiębiorstwo wynosi 12 godzin zegarowych. Doradztwo dla danego przedsiębiorstwa prowadzone będzie w formie bezpośrednich spotkań w punkcie konsultacyjno-doradczym i będzie stanowić co najmniej 70% ogólnego czasu doradztwa. Pozostałe 30% będzie wykorzystane na samodzielną pracę doradcy np. analiza SIWZ dot. postępowania przetargowego, którym zainteresowane jest przedsiębiorstwo, analiza oferty przetargowej przedsiębiorstwa, opracowanie propozycji uzupełnień itp.