

**TYTUŁ:** Rozwijaj swój biznes - bierz udział w międzynarodowych przetargach na rynkach ONZ i Wielkiej Brytanii – szkolenie informacyjne.

**TERMIN:** 6 maja 2019r

**MIEJSCE:** Poznań

## **OPIS**

Wielkopolska Grupa Prawnicza we współpracy z PARP zaprasza na pierwsze szkolenie dla MMŚP z zakresu możliwości ubiegania się o zagraniczne zamówienia publiczne na rynkach ONZ i Wielkiej Brytanii.

Tylko niewielka liczba polskich przedsiębiorców korzysta z możliwości rozwoju, jakie daje udział w zagranicznych przetargach. Uczestnicy szkolenia dowiedzą się co, jak i kiedy zrobić aby zdobyć zamówienie w zagranicznym przetargu na powyższych rynkach. Prowadzący skupi się na aspektach praktycznych i omówieniu zasad ubiegania się o udział w przetargach i ich poszukiwaniu.

Szkolenia odbywać się będą cyklicznie w ramach projektu „Zagraniczne zamówienia Publiczne w Twojej firmie!”, współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej. Warto jednak zaznaczyć, że każde ze szkoleń obejmie dwa inne rynki międzynarodowe. Każdy z uczestników otrzyma również możliwość skorzystania z doradztwa prawnego ekspertów w cenie 88zł netto/1h. Samo szkolenie to koszt 102,60zł netto za uczestnika.

Liczba miejsc jest ograniczona, dlatego prosimy o kontakt w celu rejestracji.

## **REJESTRACJA**

Mateusz Wiśniowski - m.wisniowski@wgpr.pl | +48 506 965 31

Katarzyna Janoś - k.janos@wgpr.pl | +48 517 594 833

Justyna Górna - j.gorna@wgpr.pl | +48 572 530 798

## **PROGRAM:**

### **9:00 Rozpoczęcie szkolenia**

1. Przepisy regulujące udzielanie zamówień publicznych: w ONZ i Wielkiej Brytanii w Polsce
  - 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
  - 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
  - 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
- f) Oferta
  - i. Proces tworzenia oferty
  - ii. Jak 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

- 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

- 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

#### 14:30 – Zakończenie szkolenia

#### PRZEWIDZIANE PRZERWY:

10:30 Przerwa kawowa

12:15 Przerwa obiadowa

#### WIĘCEJ INFORMACJI O SZKOLENIU NA STRONIE:

<http://wgpr.pl/aktualnosci/szkolenie-z-zakresu-zamowien-publicznych-wielkiej-brytanii-oraz-onz/>

<http://zpz.wgpr.pl/szkolenie/test/>