

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

### ***Szkolenie informacyjne z zakresu możliwości udziału polskich przedsiębiorców z sektora MŚP w rynkach zamówień publicznych Belgii oraz Francji.***

**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 instytucje w Belgii i we Francji.

1. Przepisy regulujące udzielanie zamówień publicznych: w Belgii i we Francji *(1 godzina szkoleniowa)*
  - a. Korzyści z zagranicznych zamówień publicznych
  - b. Ustawy dotycząca zamówień publicznych w Belgii i we Francji oraz akty wykonawcze
  - c. Ogólne zasady udzielania zamówień w Belgii i we Francji
  
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 [www.publicprocurement.be](http://www.publicprocurement.be)
  - e. Prezentacja systemu [www.marches-publics.gouv.fr](http://www.marches-publics.gouv.fr)
  - f. Ćwiczenie z wyszukiwania interesujących ogłoszeń w Belgii i we Francji
  
3. Przygotowanie oferty *(2,5 godziny szkoleniowe)*
  - a. Opis przedmiotu zamówienia – czyli Zakres Zadań
  - 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. Grudzieniec 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