

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

Przeprowadzenie szkolenia informacyjnego z zakresu możliwości udziału polskich przedsiębiorców z sektora MMSP w rynku zamówień publicznych NATO.

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 NATO.

1. Przepisy regulujące udzielanie zamówień publicznych NATO:
 - a. Korzyści z udziału w zamówieniach publicznych NATO
 - b. Ustawy dotycząca zamówień publicznych NATO oraz akty wykonawcze
 - c. Ogólne zasady udzielania zamówień NATO

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? Na co zwracać szczególną uwagę?
 - d. Prezentacja systemu: <https://www.nato.int/cps/en/natohq/62249.htm>
 - e. Prezentacja systemu: <https://www.nspa.nato.int/business/procurement>
 - f. Prezentacja systemu: <https://nato.procureware.com/home>
 - g. Prezentacja systemu: <https://www.ncia.nato.int/business/business-opportunities.html>
 - h. Ćwiczenie z wyszukiwania interesujących ogłoszeń NATO

3. Przygotowanie oferty:
 - a. Opis przedmiotu zamówienia – co zawiera, jak czytać?
 - b. Proces podejmowania decyzji o składaniu oferty
 - c. Złożenie oferty:
 - i. Ogólne informacje na temat formy, miejsca i czasu złożenia
 - ii. Zmiana lub wycofanie oferty
 - d. Oferta:
 - i. Omówienie etapów przygotowywania oferty
 - ii. Jak dokładnie dokumenty składa wykonawca?

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

- iii. Zastrzeżenie tajemnicy przedsiębiorstwa
 - iv. Dokumenty potwierdzające spełnienie przez oferowane dostawy/usługi/roboty wymagań zamawiającego
 - v. Termin związania ofertą
 - e. Wadium/gwarancja
4. Proces oceny ofert:
- a. Kryteria oceny ofert, czyli co zadecyduje o wyborze oferty
 - b. Weryfikacja dokumentów w toku oceny ofert
 - c. Ocena treści oferty – zwłaszcza wymagań, wyjaśnienia treści oferty
 - d. Poprawianie pomyłek
 - e. Odrzucenie oferty
 - f. 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