

Zamówienia publiczne - Kompendium wiedzy i najlepszych praktyk dla Zamawiających i Wykonawców. 3-dniowe warsztaty szkoleniowe w Gdańsku (noclegi i wyżywienie w cenie szkolenia).

Data rozpoczęcia	Data zakończenia	Miejsce	Cena
2026-10-20	2026-10-23	Gdańsk	2990.00 zł
2026-10-21	2026-10-23	Szkolenie online	2290.00 zł
2026-12-08	2026-12-11	Gdańsk	3190.00 zł
2026-12-09	2026-12-11	Szkolenie online	2290.00 zł
2027-03-16	2027-03-19	Gdańsk	3190.00 zł
2027-03-17	2027-03-19	Szkolenie online	2290.00 zł
2027-05-11	2027-05-14	Gdańsk	3190.00 zł
2027-05-12	2027-05-14	Szkolenie online	2290.00 zł
2027-07-06	2027-07-09	Gdańsk	3290.00 zł
2027-07-07	2027-07-09	Szkolenie online	2490.00 zł
2027-09-21	2027-09-24	Gdańsk	3290.00 zł
2027-09-22	2027-09-24	Szkolenie online	2490.00 zł
2027-11-23	2027-11-26	Gdańsk	3290.00 zł
2027-11-24	2027-11-26	Szkolenie online	2490.00 zł

Grupa docelowa:

1. Organizacje sektora publicznego: Grupa docelowa obejmuje organizacje sektora publicznego, takie jak instytucje rządowe, lokalne władze, jednostki samorządu terytorialnego, szpitale, uczelnie, które są odpowiedzialne za zamówienia publiczne jako zamawiający.
2. Pracownicy sektora publicznego: Osoby odpowiedzialne za planowanie i realizację zamówień publicznych w instytucjach publicznych, takie jak urzędnicy, specjaliści ds. zamówień publicznych, pracownicy działów finansowo-księgowych.
3. Przedsiębiorstwa i firmy: W skład grupy docelowej wchodzi zarówno duże przedsiębiorstwa, średnie firmy, jak i małe przedsiębiorstwa, które są zainteresowane uczestnictwem w procesach zamówień publicznych zarówno jako zamawiający, jak i wykonawcy.
4. Przedstawiciele branży prywatnej: Osoby reprezentujące firmy i przedsiębiorstwa, które chcą zdobyć kontrakty i dostarczać usługi lub produkty na potrzeby sektora publicznego.
5. Specjaliści ds. zakupów: Osoby odpowiedzialne za zakupy w firmach i instytucjach, które chcą poszerzyć swoją wiedzę na temat zamówień publicznych i poznać możliwości uczestnictwa w przetargach.
6. Doradcy i konsultanci: Specjaliści zajmujący się doradztwem w zakresie zamówień publicznych, którzy chcą aktualizować swoją wiedzę i przekazywać najlepsze praktyki swoim klientom.
7. Osoby zainteresowane tematyką zamówień publicznych: Osoby, które chcą zdobyć wiedzę na temat procesów i procedur zamówień publicznych, zarówno w kontekście teoretycznym, jak i praktycznym.

Grupa docelowa szkolenia obejmującego zarówno Zamawiających, jak i Wykonawców jest zróżnicowana pod względem doświadczenia, branży, wielkości organizacji, co pozwala na wymianę różnorodnych perspektyw i doświadczeń w

dziejninie zamówień publicznych. Szkolenie jest dostosowane w taki sposób, aby odpowiednio odpowiadać potrzebom i oczekiwaniom różnych uczestników i umożliwić im skuteczne uczestnictwo w procesach zamówień publicznych jako Zamawiający lub Wykonawcy.

Cel szkolenia:

Cele szkolenia dla Zamawiających:

1. Efektywne wykorzystanie zasobów publicznych: Zapoznanie Zamawiających z przepisami i procedurami związanymi z zamówieniami publicznymi pozwoli na lepsze zarządzanie zasobami publicznymi, unikanie niepotrzebnych wydatków i optymalizację procesów zakupowych.
2. Zwiększenie konkurencyjności przetargów: Nabycie wiedzy na temat najnowszych trendów i innowacji w dziedzinie zamówień publicznych pozwoli Zamawiającym tworzyć atrakcyjne i konkurencyjne przetargi, przyciągając różnorodnych wykonawców z różnych branż.
3. Skuteczniejsze przygotowanie i prowadzenie przetargów: Wypracowanie umiejętności skutecznego przygotowania i prowadzenia przetargów pomoże Zamawiającym w osiągnięciu lepszych rezultatów i wyborze najlepszych ofert dostosowanych do ich potrzeb.
4. Minimalizacja ryzyka i unikanie pułapek: Nabycie zdolności identyfikacji i unikania pułapek oraz ryzyk związanych z zamówieniami publicznymi pozwoli Zamawiającym na redukcję ryzyka podejmowanych decyzji i minimalizację możliwości wystąpienia problemów w trakcie realizacji umów.
5. Inspiracja z najlepszych praktyk: Zapoznanie się z przypadkami najlepszych praktyk w obszarze zamówień publicznych umożliwi Zamawiającym poznanie skutecznych rozwiązań i dobrych praktyk, które mogą być zastosowane w ich własnych działaniach.
6. Wzrost zaufania do instytucji publicznych: Efektywne, transparentne i zgodne z przepisami procedury przetargowe przyczynią się do wzrostu zaufania do instytucji publicznych jako uczestników rynku zamówień, co może wpłynąć na pozytywny wizerunek organizacji i zwiększyć zainteresowanie udziałem w ich przetargach.

Cele szkolenia dla Wykonawców:

- Lepsze zrozumienie przepisów i procedur: Poznanie przepisów prawnych i procedur związanych z zamówieniami publicznymi pomoże Wykonawcom lepiej zrozumieć wymogi, które muszą spełnić, aby uczestniczyć w przetargach i składać oferty.
- Wykorzystanie najnowszych trendów i innowacji: Zapoznanie się z najnowszymi trendami i innowacjami w dziedzinie zamówień publicznych pozwoli Wykonawcom dostosować swoje oferty do oczekiwań Zamawiających oraz proponować nowoczesne rozwiązania.
- Skuteczne przygotowanie i składanie ofert: Wypracowanie umiejętności skutecznego przygotowania i składania ofert w procesie przetargowym przyczyni się do zwiększenia szans na wygranie przetargów i zdobycie kontraktów.
- Minimalizacja ryzyka i unikanie pułapek: Nabycie zdolności identyfikacji i unikania pułapek oraz ryzyk związanych z zamówieniami publicznymi pozwoli Wykonawcom na redukcję ryzyka zawierania umów i lepsze zabezpieczenie swoich interesów.
- Inspiracja z najlepszych praktyk: Zapoznanie się z przypadkami najlepszych praktyk w obszarze zamówień publicznych umożliwi Wykonawcom poznanie skutecznych strategii i metod działania, które przyczynią się do doskonalenia ich ofert i podejścia do przetargów.
- Zwiększenie zaufania do instytucji publicznych: Skuteczne uczestnictwo w procesach przetargowych, przestrzeganie przepisów i etyki w zamówieniach publicznych przyczyni się do zwiększenia zaufania do instytucji publicznych jako partnerów biznesowych i długoterminowych kontrahentów.

Korzyści dla uczestników:

Korzyści dla Zamawiających:

1. Lepsze zrozumienie przepisów i procedur: Szkolenie dostarcza Zamawiającym kompleksowej wiedzy na temat przepisów prawnych i procesów związanych z zamówieniami publicznymi. Poznanie zasad postępowania i etapów przetargowych pozwoli uniknąć błędów i naruszeń prawa.
2. Efektywne planowanie zamówień: Uczestnictwo w szkoleniu pozwoli Zamawiającym na lepsze zrozumienie potrzeb i celów zamówień publicznych oraz ich właściwe zaplanowanie, co przyczyni się do skuteczniejszych zakupów.
3. Zwiększenie konkurencyjności: Poznanie nowych strategii i technik składania ofert oraz oceny ofert pomoże

Zamawiającym przyciągnąć większą liczbę profesjonalnych wykonawców i zwiększyć konkurencyjność przetargów.

4. Redukcja ryzyka i zapewnienie jakości: Szkolenie umożliwi lepszą identyfikację ryzyka związanego z realizacją zamówienia i pozwoli podjąć odpowiednie kroki w celu minimalizacji tych ryzyk. Dodatkowo, wyższa jakość przetargów przyczyni się do osiągania lepszych efektów realizacji umowy.
5. Zrównoważone zamówienia: Uczestnictwo w szkoleniu pozwoli Zamawiającym zdobyć wiedzę na temat zrównoważonych zamówień publicznych, które uwzględniają aspekty ekologiczne i społeczne, przyczyniając się do pozytywnego wpływu na środowisko i społeczeństwo.

Korzyści dla Wykonawców:

1. Lepsze zrozumienie procesu przetargowego: Wykonawcy zyskają wiedzę na temat procesu przetargowego, co pozwoli im skuteczniej przygotowywać oferty i spełniać wymogi formalne.
2. Zwiększenie szans na wygranie przetargów: Szkolenie pomoże Wykonawcom zdobyć umiejętności pozyskiwania i analizy informacji o przetargach oraz przygotowywania konkurencyjnych ofert, co zwiększy ich szanse na wygranie przetargów.
3. Skuteczniejsza komunikacja z Zamawiającymi: Poznanie zasad etyki w procesie przetargowym pozwoli Wykonawcom skuteczniej komunikować się z Zamawiającymi, zadawać pytania i uzyskiwać odpowiedzi, co wpłynie na lepsze zrozumienie wymagań zamówień.
4. Minimalizacja ryzyka i lepsze zarządzanie: Wykonawcy nauczą się identyfikować i minimalizować ryzyko związane z udziałem w przetargach oraz skutecznie zarządzać ryzykiem w trakcie realizacji umowy.
5. Wprowadzenie innowacji: Szkolenie zapozna Wykonawców z nowoczesnymi technologiami i innowacjami w zakresie zamówień publicznych, co pozwoli im proponować innowacyjne rozwiązania i lepiej konkurować na rynku.
6. Rozbudowanie sieci kontaktów: Uczestnictwo w szkoleniu umożliwi Wykonawcom nawiązanie nowych kontaktów biznesowych i współpracy, co może przyczynić się do zdobycia nowych kontraktów i klientów.

Podsumowując, uczestnictwo w szkoleniu z zakresu zamówień publicznych przyniesie zarówno Zamawiającym, jak i Wykonawcom wiele korzyści, w tym lepsze zrozumienie przepisów i procedur, zwiększenie konkurencyjności, minimalizację ryzyka oraz możliwość wprowadzania innowacji i doskonalenia praktyk w zakresie zamówień publicznych.

Metodologia:

Zajęcia są prowadzone metodą opartą na aktywizacji uczestników poprzez dyskusje na forum grupy, studia przypadków, mini-wykłady z omówieniem przykładów z życia i prezentacją multimedialną. Przedmiotem zajęć są realne trudności uwzględniające specyfikę danej branży oraz potrzeby i możliwości osób biorących udział w warsztatach. Uczestnicy uczą się poprzez doświadczenie i mają możliwość konsultacji indywidualnych. Nauka poprzez kreatywność, elastyczność i osobiste doświadczenia jest najskuteczniejszą formą zdobywania nowych umiejętności.

Dbamy o to aby szkolenia otwarte były dopasowane do oczekiwań oraz stylu pracy uczestników. Dzięki udziałowi w takim szkoleniu uczestnicy osiągają oczekiwany przez pracodawcę poziom kompetencji i umiejętności.

DLACZEGO WARTO UCZESTNICZYĆ W SZKOLENIU ORGANIZOWANYM PRZEZ IIST?

- kompetentny wykładowca - praktyk;
- ciekawa forma prowadzenia zajęć;
- możliwość skorzystania z indywidualnych konsultacji po szkoleniu;
- udział w szkoleniach otwartych to dużo więcej niż poddanie się procesowi szkoleniowemu - to niepowtarzalna możliwość wymiany doświadczeń z ciekawymi, nierzadko inspirującymi ludźmi a także asumpt do nawiązania nowych, owocnych kontaktów zawodowych.

Program szkolenia:

Dzień 1: Podstawy zamówień publicznych

1. Moduł 1: Wprowadzenie do zamówień publicznych

Definicja zamówień publicznych i ich znaczenie dla gospodarki.

Prawne ramy zamówień publicznych: kluczowe akty prawne i regulacje.

Różnice między zamówieniami publicznymi a zamówieniami prywatnymi.

2. Moduł 2: Proces przetargowy z perspektywy zamawiającego

Planowanie zamówienia publicznego: analiza potrzeb, określenie specyfikacji.

Procedury przetargowe: otwarte, ograniczone, negocjacje, dialog konkurencyjny.

Przygotowanie dokumentacji przetargowej i kryteriów oceny ofert.

3. Moduł 3: Skuteczne uczestnictwo w przetargach

Strategie składania ofert: jak wyróżnić się w procesie przetargowym.

Zasady etyki w procesie przetargowym.

Analiza ryzyka i zabezpieczenie interesów w trakcie przetargu.

Dzień 2: Praktyczne aspekty zamówień publicznych

1. Moduł 1: Zarządzanie procesem przetargowym

Przygotowanie dokumentów i ogłoszeń przetargowych.

Komunikacja z uczestnikami przetargu: pytania, odpowiedzi, zmiany w dokumentacji.

Ocena ofert i wybór najkorzystniejszej.

2. Moduł 2: Umowy w zamówieniach publicznych

Zawieranie i realizacja umowy po wyborze wykonawcy.

Zmiany w umowie i zarządzanie ryzykiem w trakcie realizacji zamówienia.

Rozwiązywanie sporów i konfliktów w trakcie trwania umowy.

3. Moduł 3: Efektywne wykorzystanie zamówień publicznych

Monitorowanie wykonania umowy i osiągniętych efektów.

Aspekty finansowe: rozliczenia, płatności i faktury.

Doskonalenie procesów zakupowych w oparciu o analizę doświadczeń.

Dzień 3: Nowe trendy i doskonalenie praktyk

1. Moduł 1: Innowacje w zamówieniach publicznych

Nowoczesne technologie i narzędzia wspierające procesy przetargowe.

Elektroniczne platformy zakupowe: korzyści i wyzwania.

Zrównoważone zamówienia publiczne: ekologia i społeczna odpowiedzialność.

2. Moduł 2: Doskonalenie praktyk w zakresie zamówień publicznych

Studium przypadków: najlepsze praktyki w zakupach publicznych.

Optymalizacja procesów przetargowych: skrócenie czasu, redukcja kosztów.

Skuteczna komunikacja i współpraca między zamawiającymi a wykonawcami.

3. Moduł 3: Perspektywy na przyszłość

Wyzwania i możliwości rozwoju branży zamówień publicznych.

Nowe regulacje i tendencje na rynku zamówień publicznych.

Podsumowanie szkolenia i wręczenie certyfikatów uczestnikom.

Informacje organizacyjne:

Na kilka dni przed terminem wydarzenia skontaktujemy się z Państwem aby zapytać o Państwa oczekiwania, dotychczasowe doświadczenia i umiejętności, co pozwoli nam na częściowe dopasowanie programu szkolenia do Państwa potrzeb.

Szczegółowa agenda wydarzenia:

Dzień I :

- Przyjazd do hotelu i zakwaterowanie uczestników (doba hotelowa rozpoczyna się o godz. 16.00).
- Kolacja.
- Czas wolny (basen, sauna, zwiedzanie okolicy).

Dzień II :

- Śniadanie.
- Udział w szkoleniu w godzinach 10.00-18.00.
- Podczas szkolenia zaplanowane są 2 przerwy kawowe oraz 2-daniowy obiad.
- Czas wolny (basen, sauna, zwiedzanie okolicy).
- Kolacja.

Dzień III :

- Śniadanie.
- Udział w szkoleniu w godzinach 09.00-17.00.
- Podczas szkolenia zaplanowane są 2 przerwy kawowe oraz 2-daniowy obiad.
- Czas wolny (basen, sauna, zwiedzanie okolicy).
- Kolacja.

Dzień IV :

- Śniadanie.
- Udział w szkoleniu w godzinach 09.00-17.00.
- Podczas szkolenia zaplanowane są 2 przerwy kawowe oraz 2-daniowy obiad.
- Podsumowanie wydarzenia, wręczenie dyplomów Uczestnikom szkolenia, wyjazd z hotelu.

Inwestycja:

Szkolenie stacjonarne

3290.00 zł netto (+23% VAT)

Dla jednostek budżetowych finansujących udział w szkoleniu w minimum 70% lub w całości ze środków publicznych stawka podatku VAT = zw.

Cena zawiera:

- uczestnictwo w szkoleniu,
- materiały dydaktyczne [autorski podręcznik Uczestnika szkolenia, materiały dodatkowe wykorzystywane podczas warsztatów praktycznych]
- materiały piśmiennicze [notatnik, długopis]
- dyplom potwierdzający ukończenie szkolenia
- konsultacje poszkoleniowe
- każdy z Uczestników otrzyma indywidualną kartę rabatową upoważniającą do 10% zniżki na wszystkie kolejne szkolenia otwarte organizowane przez Międzynarodowy Instytut Szkoleń Specjalistycznych IIST

Koszt uczestnictwa w szkoleniu obejmuje również:

- 3 noclegi w Gdańsku w pokoju 2-osobowym (za dopłatą 690 zł możliwość rezerwacji pokoju 1-osobowego)
- pełne wyżywienie od kolacji w dniu przyjazdu do obiadu w dniu wyjazdu
- dostęp do bezprzewodowego internetu na terenie całego Hotelu.

Dodatkowe informacje dotyczące warunków finansowych:

- **2990.00 zł netto** - udział w szkoleniu bez zakwaterowania (w cenie szkolenia zapewniamy materiały dydaktyczne, certyfikat, przerwy kawowe oraz 2-daniowy obiad w każdym dniu szkolenia);
- **3290.00 zł netto** - udział w szkoleniu wraz z zakwaterowaniem w pokoju 2-osobowym (w cenie szkolenia zapewniamy materiały dydaktyczne, certyfikat, pełne wyżywienie od kolacji w dniu przyjazdu do obiadu w dniu wyjazdu);
- **3980.00 zł netto** - udział w szkoleniu wraz z zakwaterowaniem w pokoju 1-osobowym (w cenie szkolenia zapewniamy materiały dydaktyczne, certyfikat, pełne wyżywienie od kolacji w dniu przyjazdu do obiadu w dniu wyjazdu).

Szkolenie on-line

2490.00 zł netto (+23% VAT)

Dla jednostek budżetowych finansujących udział w szkoleniu w minimum 70% lub w całości ze środków publicznych stawka podatku VAT = zw.

Cena zawiera:

- uczestnictwo w szkoleniu on-line,
- materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej,
- renomowany certyfikat potwierdzający ukończenie szkolenia (w wersji elektronicznej lub papierowej),
- konsultacje poszkoleniowe
- 10% zniżki na wszystkie kolejne szkolenia otwarte i on-line organizowane przez Międzynarodowy Instytut Szkoleń Specjalistycznych IIST.

Zgłoszenie:

Aby zgłosić chęć uczestnictwa w szkoleniu organizowanym przez Międzynarodowy Instytut Szkoleń Specjalistycznych IIST należy wypełnić formularz zgłoszenia, a następnie po jego uzupełnieniu odesłać faksem (61 666 15 66) lub mailem (biuro@iist.pl) albo wypełnić [formularz zgłoszenia online](#). Na podstawie przesłanych informacji skontaktujemy się z Państwem, aby potwierdzić Państwa uczestnictwo w wybranym wydarzeniu oraz przekazać pozostałe informacje organizacyjne.

Kontakt:

KONTAKT Z ORGANIZATOREM



Międzynarodowy Instytut
Szkoleń Specjalistycznych

Jesteśmy do Państwa dyspozycji od poniedziałku do piątku w godzinach 8.00-16.00.

Międzynarodowy Instytut Szkoleń Specjalistycznych IIST

ul. Wyspiańskiego 14/37

60-750 Poznań

tel.(61) 307 01 49

fax. (61) 666 15 66

e-mail biuro@iist.pl

www.iist.pl

Zachęcamy do współpracy z Międzynarodowym Instytutem Szkoleń Specjalistycznych IIST, ponieważ:

- dążymy do spełnienia wszystkich potrzeb naszych Klientów w zakresie najwyższych standardów szkoleniowych;
- oferujemy niedrogie i autorskie szkolenia, dostarczane przez profesjonalnych trenerów;
- realizujemy szkolenia w kameralnych grupach aby zagwarantować Państwu możliwość zdobycia cennej i praktycznej wiedzy na podstawie interesujących warsztatów i ćwiczeń;
- nieustannie ulepszymy sprawdzone metody dydaktyczne podnoszących jakość oferowanych usług;
- podczas szkoleń wprowadzamy motywującą atmosferę gwarantującą osiąganie wysokich wyników;
- uczestnikom naszych warsztatów i seminariów oferujemy profesjonalne doradztwo oraz bezpłatne konsultacje poszkoleniowe.



Międzynarodowy Instytut Szkoleń Specjalistycznych IIST

ul. Wyspiańskiego 14/37, 60-750 Poznań
tel. 61/3070149 fax. 61/6661566
biuro@iist.pl, NIP 777-315-06-27
www.iist.pl

