

Nowoczesny wykonawca w zamówieniach publicznych - jak AI i analiza konkurencji zwiększają skuteczność ofertowania. Praktyczne szkolenie pokazujące, jak łączyć wiedzę prawną z narzędziami cyfrowymi w procesie przetargowym.

Data rozpoczęcia	Data zakończenia	Miejsce	Cena
2026-10-12	2026-10-13	Warszawa	1690.00 zł
2026-10-12	2026-10-13	Szkolenie online	1590.00 zł
2026-12-17	2026-12-18	Gdańsk	1690.00 zł
2026-12-17	2026-12-18	Szkolenie online	1590.00 zł
2027-02-04	2027-02-05	Warszawa	1690.00 zł
2027-02-04	2027-02-05	Szkolenie online	1590.00 zł
2027-04-05	2027-04-06	Szkolenie online	1590.00 zł
2027-04-05	2027-04-06	Katowice	1690.00 zł

Grupa docelowa:

Szkolenie skierowane jest do:

1. Przedstawicieli firm prywatnych startujących w przetargach publicznych: właścicieli firm, menedżerów sprzedaży, specjalistów ds. ofert i zamówień publicznych, doradców biznesowych.
2. Pracowników instytucji publicznych: osób przygotowujących i oceniających oferty, zamawiających, członków komisji przetargowych.
3. Konsultantów, prawników i doradców, którzy wspierają klientów w procesach przetargowych i chcą poznać cyfrowe narzędzia wspomagające ich pracę.

Cel szkolenia:

1. Pokazanie, jak skutecznie łączyć znajomość przepisów Prawa zamówień publicznych z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych i sztucznej inteligencji.
2. Rozwijanie kompetencji analitycznych w zakresie badania rynku i konkurencji w postępowaniach przetargowych.
3. Nauczenie uczestników praktycznego stosowania narzędzi AI (np. ChatGPT, Copilot, Gemini, narzędzia do analizy danych) w tworzeniu, analizie i optymalizacji ofert.
4. Wskazanie sposobów automatyzacji i usprawnienia procesów ofertowych - od wyszukiwania ogłoszeń po przygotowanie dokumentacji przetargowej.
5. Ugruntowanie wiedzy o aktualnych trendach cyfrowych w zamówieniach publicznych i budowanie przewagi konkurencyjnej dzięki innowacjom.

Korzyści dla uczestników:

1. Poznanie nowoczesnych metod pozyskiwania i analizy informacji o przetargach, konkurencji i trendach rynkowych.
2. Umiejętność wykorzystywania narzędzi AI do tworzenia treści ofertowych, streszczeń, analiz ryzyka i strategii komunikacji.
3. Wiedza o tym, jak unikać błędów formalnych i poprawiać jakość ofert przy wsparciu narzędzi automatyzujących.
4. Zwiększenie skuteczności w wygrywaniu przetargów dzięki lepszemu dopasowaniu ofert do wymagań zamawiającego.
5. Umiejętność pracy z danymi przetargowymi i ich interpretacji w kontekście decyzji biznesowych.
6. Rozwinięcie praktycznych kompetencji w zakresie cyberbezpieczeństwa i ochrony danych w procesach zamówieniowych online.

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

Cyfrowy wymiar zamówień publicznych i analiza konkurencji

1. Wprowadzenie do nowoczesnego podejścia do ofertowania - jak zmienia się rola wykonawcy w erze cyfrowej.
2. Przegląd aktualnych zmian w Prawie zamówień publicznych - aspekty wpływające na przygotowanie oferty.
3. Digitalizacja procesów przetargowych: e-Zamówienia, BZP, TED, miniPortal - omówienie źródeł danych i możliwości analizy.
4. Analiza rynku i konkurencji w praktyce - jak pozyskiwać i interpretować dane o przetargach, ofertach i wykonawcach.
5. Wykorzystanie narzędzi do monitoringu przetargów (np. Pressinfo, OpenNexus, SmartBidding, AI-based alerts).
6. Praktyczne ćwiczenia: wyszukiwanie postępowań i analiza konkurencji z wykorzystaniem danych publicznych.
7. Wprowadzenie do narzędzi sztucznej inteligencji w zamówieniach publicznych - przegląd możliwości.
8. Praktyczne zastosowania AI w analizie dokumentacji przetargowej.
9. Tworzenie streszczeń SIWZ / SWZ.
10. Identyfikacja kluczowych wymagań.
11. Analiza kryteriów oceny ofert.
12. Budowanie strategii ofertowej w oparciu o dane: jak podejmować decyzje o udziale w postępowaniu.
13. Case study: analiza przykładowego przetargu z wykorzystaniem narzędzi AI i analizy konkurencji.

DZIEŃ 2

AI w praktyce ofertowania i automatyzacja procesów

1. Jak wykorzystać AI w przygotowaniu treści ofert: opisy przedmiotu zamówienia, uzasadnienia, referencje, oświadczenia.
2. Tworzenie i edycja dokumentacji ofertowej przy wsparciu narzędzi AI - zasady efektywnej komunikacji człowiek - AI.
3. Jak zachować zgodność z przepisami i unikać błędów przy korzystaniu z AI - aspekty prawne i etyczne.
4. Automatyzacja procesu ofertowania - planowanie zadań, generowanie checklist, integracja z systemami CRM.
5. Wykorzystanie AI do oceny ryzyka i prognozowania wyników przetargów.
6. Praktyczne ćwiczenia.

7. Generowanie fragmentów ofert i pism przy pomocy AI.
8. Analiza punktacji i symulacja oceny oferty.
9. Automatyczne porównywanie kryteriów konkurentów.
10. Narzędzia wspierające komunikację i współpracę w zespole ofertowym - rozwiązania AI do zarządzania projektami przetargowymi.
11. Bezpieczeństwo danych i poufność w kontekście AI i zamówień publicznych.
12. Podsumowanie warsztatów.
13. Mapa narzędzi cyfrowych dla wykonawcy.
14. Indywidualny plan wdrożenia AI w proces ofertowy.
15. Omówienie najczęstszych błędów i najlepszych praktyk.
16. Sesja Q&A i konsultacje indywidualne - analiza przypadków uczestników.

Informacje organizacyjne:

Szkolenie stacjonarne

Harmonogram zajęć

- szkolenie trwa 2 dni (16h)
- zajęcia odbywają się w godzinach 10.00-18.00 pierwszego dnia oraz 09.00- 17.00 drugiego dnia
- ze względu na warsztatową formę szkolenia maksymalna liczba uczestników to 15 osób
- w programie szkolenia przewidziane są 2 przerwy kawowe oraz 2-daniowy obiad

Dzień I

Godz.10:00 - rozpoczęcie szkolenia

Godz.12:00 - przerwa kawowa

Godz.14.00 - przerwa obiadowa

Godz.16.00 - przerwa kawowa

Godz.18:00 - zakończenie szkolenia

Dzień II

Godz.09:00 - rozpoczęcie szkolenia

Godz.11:00 - przerwa kawowa

Godz.13.00 - przerwa obiadowa

Godz.15.00 - przerwa kawowa

Godz.17:00 - zakończenie szkolenia

Szkolenie on-line

Harmonogram zajęć

- szkolenie trwa 2 dni (łącznie 12h) i możesz w nim uczestniczyć z dowolnego miejsca dołączając do wirtualnego pokoju konferencyjnego wykorzystując urządzenie z dostępem do internetu
- zajęcia odbywają się w godzinach 08.30-14.30 każdego dnia według harmonogramu

Dzień I

Godz. 08.30 - 10.00 - szkolenie

Godz. 10.00 - 10.15 - przerwa

Godz. 10.15 - 11.40 - szkolenie

Godz. 11.40 - 12.00 - przerwa

Godz. 12.00 - 13.00 - szkolenie

Godz. 13.00 - 13.15 - przerwa

Godz. 13.15 - 14.30 - szkolenie

Dzień II

Godz. 08.30 - 10.00 - szkolenie

Godz. 10.00 - 10.15 - przerwa

Godz. 10.15 - 11.40 - szkolenie

Godz. 11.40 - 12.00 - przerwa
Godz. 12.00 - 13.00 - szkolenie
Godz. 13.00 - 13.15 - przerwa
Godz. 13.15 - 14.30 - szkolenie

Dostęp do wirtualnego pokoju konferencyjnego zostanie przesłany na adres e-mail Uczestnika szkolenia na 7 dni przed terminem jego rozpoczęcia.

Wymagania techniczne: Komputer, smartfon lub tablet podłączony do internetu z prędkością łącza od 512 KB/sek.

Inwestycja:

Szkolenie stacjonarne

1690.00 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
- oraz serwisy kawowe i obiadowe (nie obejmuje noclegu).

Cena szkolenia wraz z zakwaterowaniem:

- Cena szkolenia dla 1 osoby wraz zakwaterowaniem na 1 dobę w pokoju 1-osobowym ze śniadaniem i kolacją: **2240 zł netto (+23% Vat)**
- Cena szkolenia dla 1 osoby wraz zakwaterowaniem na 1 dobę w pokoju 2-osobowym ze śniadaniem i kolacją: **2120 zł netto (+23% Vat)**

Szkolenie on-line

1590.00 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 ulepszamy 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

