

Termin:	Miejsce:	Cena:
od: 2026-06-09 do: 2026-06-10	Kraków	1390 zł/netto
od: 2026-06-09 do: 2026-06-10	Szkolenie online	1290 zł/netto
od: 2026-08-24 do: 2026-08-25	Gdańsk	1390 zł/netto
od: 2026-08-24 do: 2026-08-25	Szkolenie online	1290 zł/netto
od: 2026-10-05 do: 2026-10-06	Wrocław	1590 zł/netto
od: 2026-10-05 do: 2026-10-06	Szkolenie online	1490 zł/netto
od: 2026-12-07 do: 2026-12-08	Warszawa	1590 zł/netto
od: 2026-12-07 do: 2026-12-08	Szkolenie online	1490 zł/netto
od: 2027-02-22 do: 2027-02-23	Kraków	1590 zł/netto
od: 2027-02-22 do: 2027-02-23	Szkolenie online	1490 zł/netto
od: 2027-04-12 do: 2027-04-13	Szkolenie online	1490 zł/netto
od: 2027-04-12 do: 2027-04-13	Gdańsk	1590 zł/netto

#### Opis szkolenia:

Serdecznie zapraszamy do udziału w szkoleniu otwartym: **"Zmowa przetargowa, ryzyka i inne trudności w realizacji zamówień publicznych z uwzględnieniem analizy orzecznictwa. 2-dniowe warsztaty praktyczne"**. Szkolenie realizowane jest w formie interaktywnej w kameralnej grupie pozwalającej na indywidualne podejście wykładowcy do Uczestników zajęć.

#### SPRAWDŹ NASZE REFERENCJE ZE SZKOLEŃ OBEJMUJĄCYCH TEMATYKĘ ZAMÓWIEŃ PUBLICZNYCH:

<https://www.szkolenia-semper.pl/referencje>

#### Grupa docelowa:

Przydatne i ciekawe szkolenie specjalistyczne dla Audytorów, Kontrolujących, Zamawiających a także Wykonawców chcących sprawdzić prawidłowość działań przy udzielaniu zamówień publicznych.

#### Cel szkolenia:

Celem realizacji szkolenia jest dostarczenie uczestnikom wiedzy oraz praktycznych wskazówek w zakresie możliwości przeciwdziałania zmomom przetargowym przy organizowaniu postępowania o udzielenie zamówienia publicznego.

Drugi temat przewodni to omówienie najbardziej newralgicznych, trudnych czynności w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego, także w związku z elektroniczną, w sposób praktyczny z uwzględnieniem orzecznictwa. Aktywność uczestników ma być zapewniona poprzez realizację praktycznych ćwiczeń i rozwiązywanie grupowo testów systematyzujących nabytą wiedzę.

#### Korzyści dla uczestników:

#### Uczestnik szkolenia:

1. pozna organy i regulacje prawne służące do sankcjonowania lub zmniejszenia ryzyka zμών przetargowych i innych nieprawidłowości w realizacji zamówień publicznych,
2. dowie się jakie zagrożenia wiążą się realizacją zamówień publicznych,
3. zdobędzie wiedzę na temat symptomów zмовы przetargowej,
4. zdobędzie praktyczną wiedzę w zakresie możliwości przeciwdziałania zmomom przetargom przy organizowaniu postępowania o udzielenie zamówienia publicznego,
5. dowie się jakie można podjąć środki w zakresie wykrywania i likwidowania skutków w sytuacji wystąpienia zмовы przetargowej,
6. pozna interpretacje, orzecznictwo, wyniki kontroli w najbardziej problematycznych kwestiach realizacji zamówień publicznych.
7. dowie się jak radzić sobie praktycznie z elektroniczną postępowania.

## Metodologia:

### Metody pracy podczas szkolenia stacjonarnego:

Jako pierwsza instytucja szkoleniowa w Polsce dbamy o to aby również szkolenia otwarte były dopasowane do oczekiwań oraz stylu pracy uczestników! Indywidualizacja szkolenia - dzięki udziałowi w takim szkoleniu uczestnicy osiągają oczekiwany przez pracodawcę poziom kompetencji i umiejętności.

Zajęcia są prowadzone metodą warsztatową opartą na aktywizacji uczestników szkolenia poprzez pracę w małych grupach, dyskusje na forum grupy oraz ćwiczenia, studia przypadków, scenki rodzajowe, pracę indywidualną, symulacje i 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 ćwicząc różne sytuacje, mają możliwość konsultacji indywidualnych. Nauka poprzez kreatywność, elastyczność i osobiste doświadczenia jest najskuteczniejszą formą zdobywania nowych umiejętności.

**W zależności od terminu i lokalizacji, szkolenie jest realizowane przez jednego ze wskazanych trenerów.**

## Program szkolenia:

*Program szkolenia stanowi prawnie chronioną własność intelektualną, a jego przetwarzanie, rozpowszechnianie lub korzystanie z niego bez wiedzy i zgody autora jest zabronione.*

**PROGRAM SZKOLENIA BĘDZIE ODPOWIEDNIO ZAKTUALIZOWANY I REALIZOWANY ZGODNIE Z OBOWIĄZUJĄCYM W DNIU SZKOLENIA STANEM PRAWNYM.**

### Dzień pierwszy

#### Wprowadzenie


1. Nowa Ustawa PZP i akty wykonawcze do niej a zapisy Dyrektyw, kodeksu cywilnego, ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz taryfikator naruszeń
2. Zarys ustawy - kluczowe aspekty z perspektywy kontrolującego.
3. Przepisy przejściowe a kontrola postępowań.
4. Kluczowe definicje i zasady udzielania zamówień. Uczciwa konkurencja, równe traktowanie i bezstronność - ujęcie w nowej ustawie. Analiza porównawcza
5. Ochrona konkurencji w przetargach publicznych. Zakazane porozumienia oraz nadużywanie pozycji dominującej w świetle najnowszej praktyki orzeczniczej Prezesa UOKiK oraz Komisji Europejskiej
6. Praktyki ograniczające konkurencję z uwzględnieniem elementów cyfryzacji biznesu.
7. Nowe regulacje dotyczące porozumień wertykalnych (ze szczególnym uwzględnieniem relacji w sieciach dystrybucyjnych)
8. Jak ograniczyć ryzyko naruszeń przepisów antymonopolowych oraz kar
9. Kary dla przedsiębiorców i menedżerów - najnowsze orzecznictwo
10. Transakcje wymagające zgody Prezesa UOKiK - jak sprawnie przebrnąć przez proces uzyskania zgody Prezesa UOKiK w tym zakresie
11. Naruszenie obowiązku zawieszenia koncentracji (gun jumping).
12. Koncentracje podzielone lub kroczące w unijnym systemie kontroli koncentracji przedsiębiorstw.

13. Cele prewencyjnej kontroli koncentracji. Prewencyjny nadzór nad koncentracjami przedsiębiorców a wybrane operacje gospodarcze. Klauzula zakazu podejmowania działalności konkurencyjnej jako ograniczenie akcesoryjne stosowane w ramach koncentracji przedsiębiorców.
14. Obowiązki przedsiębiorców w zakresie ochrony konsumentów a działania UOKiK - praktyki naruszające zbiorowe interesy konsumentów i niedozwolone klauzule umowne w świetle aktualnego orzecznictwa
15. Kary dla przedsiębiorców i menedżerów - obowiązujące kary (np. za gun jumping) i najnowsze orzecznictwo
16. Rodzaje postępowań i działań podejmowanych przez Prezesa UOKiK
17. Ryzyka w zamówieniach publicznych:
  - a. zjawiska systemowe,
  - b. błędna interpretacja przepisów ustawy Pzp,
  - c. czynności prawne mające na celu obejście przepisów prawa zamówień publicznych,
  - d. działania utrudniające prowadzenie postępowania o udzielenie zamówienia publicznego w warunkach konkurencyjnych,
  - e. nieuzasadnione odstępstwo od trybu przetargu nieograniczonego na rzecz trybów niekonkurencyjnych,
  - f. ograniczanie konkurencji.
18. Kontrola i stwierdzane nieprawidłowości na etapie przygotowania postępowania.
  - a. Konsekwencje błędów na etapie tworzenia dokumentacji przetargowej - analiza działań i zaniechań zamawiających.
  - b. Obowiązkowe planowanie a udzielanie zamówień nieplanowanych - skutki dla prowadzonych procedur.
  - c. Definicja przedmiotu zamówienia - niewystarczająca lub nieprecyzyjna
  - d. Ograniczenie konkurencji a sztuczne zawężenie konkurencji - sztuczne zawężenie konkurencji i dozwolone ograniczanie konkurencji.
  - e. Opis niewystarczający lub niedokładny - naruszenie zasady uczciwej konkurencji i równego traktowania wykonawców.
  - f. Brak nakazu podziału zamówienia na części a brak uzasadnienia zaniechania podziału
  - g. Nieuzasadnione preferencje krajowe, regionalne lub lokalne.
  - d. Pytań do SIWZ i treść udzielonych odpowiedzi jako podpowiedź istnienia nieprawidłowości.
  - h. Brak podziału zamówienia na części - konsekwencje.
  - i. Szacowanie wartości zamówienia - zasady szacowania wartości zamówienia; podział prowadzący do niestosowania ustawy; podział w celu uniknięcia stosowania ustawy; dokumentowanie szacowania wartości; sztuczny podział na usługi, dostawy i roboty budowlane; oferty częściowe a zamówienia udzielane w częściach; brak aktualizacji szacowania wartości zamówienia a możliwość wystąpienia nieprawidłowości.
19. Zasady formułowania kryteriów oceny ofert - ustawowy katalog kryteriów. Konsekwencje braku przedstawienia wystarczająco szczegółowego opisu kryteriów udzielenia zamówienia i ich wagi, nieopublikowanie kryteriów udzielenia zamówienia. Rozbieżności w dokumentach zamówienia i ogłoszeniu.
20. Kryteria oceny ofert niezwiązane z przedmiotem zamówienia. Konsekwencje wprowadzenia otwartych kryteriów oceny ofert na prawidłowość prowadzonej procedury.
21. Warunki udziału w postępowaniu - zasada przygotowania postępowania; dobór właściwych dokumentów potwierdzających spełnianie warunków udziału w postępowaniu.
22. Przesłanek wykluczenia - nieprawidłowości w zakresie kwalifikacji wykonawców
23. Premiowanie jednego wykonawcy i ich konsekwencje.
24. Przesłanki wykluczenia wykonawcy - obligatoryjne i fakultatywne.
25. Aktualność dokumentów w nowym stanie prawnym.
26. Niezapewnienie czasu na uzyskanie dokumentacji zamówienia. Nieuzasadnione skrócenie terminu składania ofert.
27. Termin związania ofertą

## **Dzień drugi**

28. Nieprawidłowe stosowanie kryteriów kwalifikacji - błędy na etapie oceny ofert.
29. Badanie i ocena ofert:
  - a. Zasady wyboru oferty najkorzystniejszej.
  - b. Granice dopuszczalnych poprawek w treści oferty.
  - c. Rażąco niska cena a czyn nieuczciwej konkurencji - zasady postępowania.
  - d. Przesłanki odrzucenia ofert w nowej ustawie - prawa i obowiązki zamawiającego.
  - e. Odrzucenie oferty niezgodnie z przepisami Pzp a wybór oferty podlegającej odrzuceniu - konsekwencje.
  - f. Rażąco niska cena - nieuzasadnione odrzucenie rażąco niskiej oferty.
  - g. Konflikt interesów w procedurze wpływający na wyniki postępowania
30. Niedozwolone powiązania wykonawców i zamawiających.
31. Wykluczenie wykonawcy ze względu na: przestępstwa korupcyjne, przesłanki zmowy przetargowej, wcześniejsze zaangażowanie w przygotowanie postępowania, naruszenie obowiązków służbowych podważające jego uczciwość, konflikt interesów, bezprawny wpływ na czynności zamawiającego lub jego próbę.
32. Zmowa przetargowa - typy, symptomy, reakcja. Zmowa horyzontalna i pionowa

33. Symptomy zjawisk korupcyjnych i bezprawnego wpływu. Właściwa reakcja zamawiającego zgodnie z PZP i innymi przepisami. Przykłady form korupcji.
34. Procedura samooceny wykonawcy i jej ocena przez zamawiającego.
35. Prawidłowa komunikacja i przejrzyste relacje przedstawicieli zamawiającego i wykonawców, które pozwalają na skuteczne. Aspekty prawne PZP i praktyczne.
36. Zarządzanie ryzykiem korupcji i zmowy przetargowej przez kierownika zamawiającego.
37. Identyfikacja oszustw i nieprawidłowości.
38. Tryby niekonkurencyjne – zasady weryfikacji. Pilna potrzeba udzielenia zamówienia a natychmiastowe wykonanie – zasady doboru trybu.
39. Umowy w zamówieniach publicznych: elementy obligatoryjne i fakultatywne (błędy w umowie a prawidłowość procedur i ważność umowy); granice dopuszczalnych zmian umowy, waloryzacja wynagrodzenia wykonawcy; odstąpienie od umowy.
40. Nieprawidłowości i oszustwa w praktyce. Jak walczyć ze znowami w przetargach? Jak wykryć znowę przetargową? Co robić w sytuacji podejrzenia, że uczestnicy przetargu działali w znowie?
41. Case study

 W przypadku szkolenia w formule on-line modyfikacji mogą ulec forma i sposób realizacji zaplanowanych dla Państwa ćwiczeń.

## 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.

### 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

## Inwestycja:

**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 Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER
- 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: **1840 zł netto (+23% Vat)**

#### Zgłoszenie:

Aby zgłosić chęć uczestnictwa w szkoleniu prowadzonym przez Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER należy uzupełnić formularz zgłoszenia online lub wydrukować kartę zgłoszenia, a następnie po jej uzupełnieniu odesłać faksem (**61 6 247 936**) lub mailem ([info@szkolenia-semper.pl](mailto:info@szkolenia-semper.pl)).

#### **FORMULARZ ZGŁOSZENIA**

- UZUPEŁNIJ FORMULARZ ONLINE: [formularz zgłoszenia online](#)
- POBIERZ KARTĘ ZGŁOSZENIA PDF: [karta zgłoszenia do pobrania](#)

#### **OŚWIADCZENIE DOT. PODATKU VAT**

- POBIERZ OŚWIADCZENIE: [oświadczenie do pobrania](#)

Po otrzymaniu przez nas zgłoszenia skontaktujemy się z Państwem maksymalnie w ciągu 2 dni roboczych w celu potwierdzenia rezerwacji.

#### Kontakt:

Zachęcamy do kontaktu telefonicznego i mailowego.  
Chętnie odpowiemy na wszelkie pytania:

Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji **SEMPER**  
**SKOLENIA | KONFERENCJE | DORADZTWO**  
ul. Libelta 1a/2  
61-706 Poznań



Godziny pracy biura: Pn-Pt 08.00 - 18.00

#### **Departament szkoleń otwartych:**

tel. 690 059 155  
tel. 508 393 926  
tel. 577 177 547  
tel. 733 544 190

tel. 570 590 060  
tel. (61) 3070303  
tel. (61) 8102194  
tel. (61) 4152036  
tel. (61) 4152810  
tel. (61) 4152820

fax. (61) 6 247 936  
fax. (61) 2 786 300

info@szkolenia-semper.pl  
www.szkolenia-semper.pl

**Najważniejsze powody, dla których warto wybrać organizowane przez nas szkolenie:**

1. Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER jest jedną z wiodących firm szkoleniowych w Polsce.
2. Naszym celem jest zapewnienie Państwu elastycznych rozwiązań doradczych i dostosowanych szkoleń w celu osiągnięcia rzeczywistych rezultatów i efektów w pracy zawodowej.
3. Gwarantujemy zajęcia prowadzone przez najlepszych w kraju specjalistów.
4. Liczne referencje i opinie potwierdzają wysoką jakość naszych usług: [referencje](#)

**POLITYKA RABATOWA**

Przy zgłoszeniu 2 -4 uczestników nasza polityka rabatowa przewiduje 10% zniżkę.  
Przy zgłoszeniu 5 lub więcej uczestników nasza polityka rabatowa przewiduje 15% zniżkę.