Zapraszamy na **szkolenia i doradztwo** organizowane przez APEXnet w ramach projektu **„GEPARD – przyspieszenie rozwoju MMŚP dzięki zamówieniom publicznym”** dofinansowanego ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego dla mikro, małych i średnich przedsiębiorców (MMSP) i ich pracowników z województwa mazowieckiego i lubelskiego*.*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Udział w projekcie GEPARD** | | |
|  | **Ścieżka I** | **Ścieżka II** |
| **Szkolenia** - część teoretyczna (16h) | **v** | **v** |
| **Szkolenia** - część warsztatowa z komputerami (16h) | **v** | **v** |
| **Doradztwo** poszkoleniowe | **v** | **v** |
| **Doradztwa w ramach punktów konsultacyjno-doradczych** (16h) w formie w formie bezpośrednich spotkań z uczestnikiem projektu |  | **v** |

**Dla kogo:**

dla mikro, małych i średnich przedsiębiorców (MMSP) i ich pracowników z województwa mazowieckiego i lubelskiego*, którzy zgłoszą chęć udziału w pełnej ścieżce I lub ścieżce II spełniających kryteria rekrutacji*

**Dokumenty rejestracyjne:**

do pobrania ze strony [www.apexnet.com.pl](http://www.apexnet.com.pl)/gepard lub w biurze projektu.

**Szkolenie - 1 część teoretyczna**

**Wiedza od podstaw dla osób wchodzących na rynek zamówień publicznych– 16 h dydaktycznych**

Na szkoleniu poruszymy m.in.

* + - 1. Gdzie poszukiwać zleceń nazwanych „zamówieniami publicznymi”
      2. Jaką złożyć ofertę podmiotowi publicznemu?
      3. Na jakim etapie i z kim w urzędzie można negocjować?
      4. Jak pozyskiwać informacje, jaka została wybrana do realizacji?
      5. W jaki sposób prawo chroni interesy Wykonawcy, czyli firmy realizującej zamówienie publiczne?
      6. Jak składać ofertę w wersji elektronicznej

**Szkolenie – 2 część praktyczna**

**Praktyka uczestnictwa w rynku zamówień publicznych – 16 h dydaktycznych**

Zakres szkolenia warsztatowego: - szybkie nabycie umiejętności pozwalające przećwiczyć w realnych warunkach składanie i wyszukiwanie ofert

Na szkoleniu poruszymy m.in.

1. Wyszukiwanie i analiza ogłoszeń o zamówieniach publicznych
2. Przygotowanie dokumentacji niezbędnej do złożenia oferty
3. Używanie znaków towarowych, patentów, znaków pochodzenia
4. Zadawanie pytań Zamawiającym – na jakim etapie i w jakiej formie
5. Przygotowywanie oferty, uwzględnianie wszelkich wymogów Zamawiającego, kalkulowanie ceny względem oczekiwanych kryteriów
6. Tworzenie konsorcjów
7. Zawieranie umów i możliwości zmian
8. Procedury odwoławcze

**Zakres Doradztwa Poszkoleniowego w zamówieniach publicznych – 8h**

Podczas 8 godzin doradczych zostanie przeprowadzona analiza sytuacji wyjściowej (co Wykonawca wie, a czego nie) oraz ustalony zostanie cel działania – czyli co Wykonawca chce osiągnąć. Następnie przygotowany zostanie plan działania podczas którego wypracowane będą dokumenty niezbędne w uzyskaniu rezultatu przez Wykonawcę. Działanie doradcze zostanie poddane ocenie i wnioskom.

**Zakres doradztwa w ramach Punktu Konsultacyjno-Doradczego (PK-D) w zamówieniach publicznych – (max 16h)**

*Podczas dodatkowych 16 godzin doradczych (maksymalna pula) nastąpi* poszerzenie perspektywy rozpoznania problemu na bazie wniosków z Ścieżki 1. Zostaną ustalone przyczyny problemy uczestniczenia Wykonawcy w rynku zamówień publicznych i z pomocą doradcy zostaną opracowane warianty usunięcia tych przyczyn włączając:

* samodzielne przygotowanie pisma z pytaniami do Zamawiającego na potrzeby uczestnictwa w wybranym postępowaniu,
* sporządzenie dokumentacji związanej z postępowaniem odwoławczym przed Krajową Izbą Odwoławczą.
* analiza SIWZ dot. postępowania przetargowego, którym zainteresowany jest przedsiębiorca,
* analiza oferty przetargowej przedsiębiorcy, opracowanie propozycji pism.

Działanie doradcze zostanie poddane ocenie i wnioskom.