



PROGRAM SZKOLENIA „Prawo zamówień publicznych z perspektywy oferenta dla pracowników podmiotów ekonomii społecznej”

Obszar I - Procedury prawa zamówień publicznych (12 godzin)

Nr modułu: I Nazwa modułu: Procedury Prawa Zamówień publicznych – Aktualny stan prawny

Cele modułu: zapoznanie uczestników z tematyką prawa zamówień publicznych, definicji oraz zasad obowiązujących w zamówieniach

Kompetencje dla modułu	Moduł tematyczny – tematyka:	Metody, techniki	Czas	Materiały	Walidacja
<p>Wiedza:</p> <ul style="list-style-type: none"> wiedza na temat unijnych oraz krajowych aktów prawnych regulujących tematykę zamówień; rozumienie powiązań pomiędzy zamówieniami, finansami publicznymi a prawodawstwem UE dotyczących zasad ochrony uczciwej konkurencji; znajomość podstawowych w działalności PES/PS elementów prawa zamówień publicznych; wiedza na temat zmian wprowadzonych nowelizacją prawa zamówień publicznych z 2019r. <p>Umiejętność:</p> <ul style="list-style-type: none"> Uczestnik potrafi określić błędy w procedurze zamówień publicznych. <p>Postawy:</p> <ul style="list-style-type: none"> Aktywność w poszukiwaniu dostępnych na rynku zamówień; 	<ol style="list-style-type: none"> Zakres stosowania ustawy Prawo zamówień publicznych - podmiotowy i przedmiotowy. Definicja wykonawcy. Podstawowe zasady udzielania zamówień: <ol style="list-style-type: none"> uczciwa konkurencja; równe traktowanie wykonawców; przejrzystość; proporcjonalność; jawność; pisemność postępowania. Pojęcie tajemnicy przedsiębiorstwa, możliwość jej zastrzeżenia. Ogłoszenia o zamówieniach – źródłem informacji dla wykonawców. Obowiązki informacyjne zamawiających z sektora publicznego. Roczny plan postępowań o udzielenie zamówień jako źródło informacji dla PES/PS. Ogłoszenie o zamówieniu i ogłoszenie o udzieleniu zamówienia. Specyfikacja Istotnych Warunków Zamówienia. Biuletyn Zamówień Publicznych. Podstawowe zasady szacowania wartości zamówienia. Pojęcie "konflikt interesów". Właściwy opis przedmiotu zamówienia. 	<ul style="list-style-type: none"> wykład konwersatoryjny warsztat - praca z aktem prawnym warsztat - praca z kasusami, orzeczeniami sądowymi, interpretacjami UZP warsztat - analiza przykładowego postępowania w trybie niekonkurencyjnym – ocena legalności 	<p>Łączny czas - 90 min</p> <p>wykład interaktywny - 45 min</p> <p>warsztat - praca z aktem prawnym - 45 min</p>	<ul style="list-style-type: none"> Ustawa Prawo zamówień publicznych (Dz. U. z 2019, poz. 2019) - tekst ujednolicony przez Urząd Zamówień Publicznych) Prezentacja multimedialna Zestaw ćwiczeń przygotowany przez trenera 	<ul style="list-style-type: none"> test wiedzy przed rozpoczęciem i po zakończeniu szkolenia samoocena uczestnika w zakresie postaw po zakończeniu szkolenia



<ul style="list-style-type: none"> Samodzielność w działaniu dotyczących weryfikacji treści zamówienia; Chęć dalszego zgłębiania tematyki zamówień publicznych. 	<p>14. Zakaz opisu utrudniającego konkurencję. 15. Niedozwolone klauzule w SIWZ – przykłady. 16. Nowelizacja ustawy PZP 17. Tryby postępowania oraz wyłączenia obowiązku stosowania ustawy.</p>				
<p>Nr modułu: II Nazwa modułu: Pozycja wykonawcy w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego</p>					
<p>Cele modułu: zapoznanie uczestników z warunkami regulującymi stosunek i pozycję wykonawcy w zamówieniach</p>					
<p>Kompetencje dla modułu</p>	<p>Moduł tematyczny – tematyka:</p>	<p>Metody, techniki</p>	<p>Czas</p>	<p>Materiały</p>	<p>Walidacja</p>
<p>Wiedza:</p> <ul style="list-style-type: none"> znajomość przysługujących wykonawcy w postępowaniu o zamówienie praw. <p>Umiejętność:</p> <ul style="list-style-type: none"> Uczestnik potrafi określić błędy w procedurze zamówień publicznych; umiejętność przygotowania oferty wraz z załącznikami jako wykonawca zamówienia; umiejętność oceny prawidłowości zastosowanych przez zamawiających procedur zamówieniowych w kontekście przysługujących środków odwoławczych; umiejętność diagnozy barier swojego PES/PS w zakresie dostępu do rynku zamówień; umiejętność oceny potencjału rynkowego swojego PES/PS; umiejętność oceny i doboru właściwej formy współpracy z 	<ol style="list-style-type: none"> Podstawowe dwa poziomy kwalifikacji wykonawców: <ol style="list-style-type: none"> brak przesłanek wykluczenia; warunki udziału w postępowaniu. Fakultatywność określenia warunków udziału w postępowaniu. Właściwe określenie nie zakłócających uczciwej konkurencji warunków udziału. Jakich dokumentów potwierdzających spełnienie warunków udziałów w postępowaniu może żądać od wykonawcy zamawiający? Zasada korelacji wartości przedmiotu zamówienia z rocznymi przychodami wykonawcy. Możliwość wykorzystania zasobów innych podmiotów. Dopuszczalność podwykonawstwa. Wymagania stawiane podwykonawcom. Zasady wspólnego ubiegania się o zamówienie przez kilku wykonawców. Analiza treści SIWZ/zapytania ofertowego pod kątem spełnienia warunków udziału – warsztaty. 	<ul style="list-style-type: none"> wykład konwersatoryjny warsztat - praca z aktem prawnym. warsztat - praca z kuzusami, orzeczeniami sądowymi, interpretacjami UZP 	<p>Łączny czas - 60 min.</p> <p>wykład interaktywny - 30 min.</p> <p>warsztat - 30 min.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Ustawa Prawo zamówień publicznych Prezentacja multimedialna Zestaw ćwiczeń przygotowany przez trenera 	<ul style="list-style-type: none"> test wiedzy przed rozpoczęciem i po zakończeniu szkolenia samoocena uczestnika w zakresie postaw po zakończeniu szkolenia



<p>innymi podmiotami pod kątem wspólnego ubiegania się o zamówienie publiczne.</p> <p>Postawy:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Unikanie sytuacji prowadzących do konfliktu interesów pomiędzy wykonawcą a zamawiającym; • Szacunek do podwykonawców; • Dążenie do wypracowania kompromisu między członkami partnerstw (konsorcjów); • Aktywność w poszukiwaniu dostępnych na rynku zamówień; • Samodzielność w działaniu dotyczących weryfikacji treści zamówienia; • Chęć dalszego zgłębiania tematyki zamówień publicznych. 					
---	--	--	--	--	--

Nr modułu: III Nazwa modułu: Klauzule społeczne

Cele modułu: zapoznanie uczestników z warunkami i zasadami stosowania aspektów społecznych w zamówieniach publicznych

Kompetencje dla modułu	Moduł tematyczny – tematyka:	Metody, techniki	Czas	Materiały	Walidacja
<p>Wiedza:</p> <ul style="list-style-type: none"> • wiedza na temat szeroko rozumianych aspektów społecznych w zamówieniach; • znajomość kluczowych klauzul społecznych wpisanych w ustawę prawo zamówień publicznych; • znajomość zasad udzielania zamówień na usługi społeczne; 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Filozofia „nowego podejścia” do zamówień publicznych uwzględniająca cele różnych polityk horyzontalnych. 2. Podręczniki dotyczące stosowania klauzul społecznych. 3. Przegląd aspektów społecznych. 4. Ochrona osób niepełnosprawnych. 5. Uniwersalne projektowanie. 6. Społeczne warunki realizacji zamówienia. 7. Społeczne kryteria zdolności technicznej. 8. Społeczne kryteria oceny ofert. 	<ul style="list-style-type: none"> • wykład konwersatoryjny • warsztat - praca z aktem prawnym. • warsztat - praca z kasami, orzeczeniami sądowymi, 	<p>Łączny czas - 60 min.</p> <p>wykład interaktywny - 30 min.</p> <p>warsztat - kazusy, tworzenie</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ustawa Prawo zamówień publicznych. • Prezentacja multimedialna. • Zestaw ćwiczeń przygotowany przez trenera. 	<ul style="list-style-type: none"> • test wiedzy przed rozpoczęciem i po zakończeniu szkolenia • samoocena uczestnika w zakresie postaw po zakończeniu szkolenia



<ul style="list-style-type: none"> wiedza dotycząca wszystkich możliwości zastosowania zamówień „in-house” . <p>Umiejętność:</p> <ul style="list-style-type: none"> umiejętność zachęcenia zamawiających do stosowania klauzul społecznych. <p>Postawy:</p> <ul style="list-style-type: none"> Aktywność w poszukiwaniu dostępnych na rynku zamówień; Samodzielność w działaniu dotyczących weryfikacji treści zamówienia; Chęć dalszego zgłębiania tematyki zamówień publicznych. 	<p>9. Klauzula zastrzeżona.</p> <p>10. Obowiązek zatrudnienia personelu na umowę o pracę w przypadku zamówień na roboty budowlane i usługi.</p> <p>11. Opis sposobu weryfikacji zatrudnienia personelu na umowę o pracę.</p> <p>12. Klauzula zatrudnieniowa.</p> <p>13. Uprawnienia kontrolne zamawiającego.</p> <p>14. Przykłady dobrych praktyk.</p> <p>15. Możliwość przeprowadzenia zamówień in-house jako element prospołeczny.</p> <p>16. Przeprowadzenie postępowania z klauzulami społecznymi.</p> <p>17. Analiza przykładowych specyfikacji – warsztaty. Przygotowanie modelowych zapisów do wdrożenia we własnych procedurach - warsztaty.</p>	<p>interpretacjami UZP.</p>	<p>klauzul - 30 min.</p>		
---	--	-----------------------------	--------------------------	--	--

Nr modułu: IV Nazwa modułu: Wybór najkorzystniejszej oferty

Cele modułu: zapoznanie uczestników z zasadami dokonywania wyboru wykonawcy, przygotowania ofert i ochrony przed odrzuceniem oferty

Kompetencje dla modułu	Moduł tematyczny – tematyka:	Metody, techniki	Czas	Materiały	Walidacja
<p>Wiedza:</p> <ul style="list-style-type: none"> znajomość przysługujących wykonawcy w postępowaniu o udzielenie zamówienia praw; wiedza na temat prawnych instrumentów ochrony interesów wykonawcy; wiedza na temat najczęściej popełnianych przez wykonawców błędów. <p>Umiejętność:</p>	<ol style="list-style-type: none"> Właściwe wypełnienie formularza oferty. Kompletacja właściwych załączników. Właściwe podpisanie oferty przez osoby upoważnione do reprezentacji. Kryteria oceny oferty Zasady dotyczące stanowienia warunków udziału wykonawców w postępowaniu i oceny spełnienia przez nich ustalonych warunków. Jednolity Europejski Dokument Zamówienia (JEDZ). 	<ul style="list-style-type: none"> wykład konwersatoryjny warsztat - praca z aktem prawnym warsztat - praca z kasami, orzeczeniami sądowymi, interpretacjami UZP 	<p>Łączny czas - 60 min.</p> <p>wykład interaktywny - 20 min.</p> <p>warsztat - wybranie najkorzystniejszej</p>	<ul style="list-style-type: none"> Ustawa Prawo zamówień publicznych Wytyczne w zakresie kwalifikowalności wydatków w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, 	<ul style="list-style-type: none"> test wiedzy przed rozpoczęciem i po zakończeniu szkolenia samoocena uczestnika w zakresie postaw po zakończeniu szkolenia



<ul style="list-style-type: none"> • Uczestnik potrafi określić błędy w procedurze zamówień publicznych; • umiejętność przygotowania oferty wraz z załącznikami jako wykonawca zamówienia; • umiejętność oceny prawidłowości zastosowanych przez zamawiających procedur zamówieniowych w kontekście przysługujących środków odwoławczych; • umiejętność diagnozy barier swojego PES/PS w zakresie dostępu do rynku zamówień; • umiejętność oceny potencjału rynkowego swojego PES/PS; • umiejętność oceny i doboru właściwej formy współpracy z innymi podmiotami pod kątem wspólnego ubiegania się o zamówienie publiczne; <p>Postawy:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aktywność w poszukiwaniu dostępnych na rynku zamówień ; • Samodzielność w działaniu dotyczących weryfikacji treści zamówienia; • Chęć dalszego zgłębiania tematyki zamówień publicznych. 	<ol style="list-style-type: none"> 7. Dopuszczalność i zasady poprawy omyłek w treści ofert. 8. Zagadnienie rażąco niskiej ceny w teorii i praktyce. 9. Jak wytłumaczyć sposób kalkulacji kwestionowanej niskiej ceny jako efekt uzyskanej pomocy publicznej? 10. Jak się bronić przed odrzuceniem oferty? 11. Analiza treści SIWZ/zapytania ofertowego pod kątem zastosowanych kryteriów oceny - warsztaty. 12. Analiza różnych wariantów ofert pod kątem jak najlepszej oceny przy danych kryteriach – warsztaty. 13. Warsztaty – przygotowanie ofert do danego postępowania o udzielenie zamówienia. 		<p>oferty, kazusy - 40 min.</p>	<p>Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności na lata 2014-2020</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prezentacja multimedialna • Zestaw ćwiczeń przygotowany przez trenera 	
<p>Nr modułu: V Nazwa modułu: Umowa o zamówienie publiczne</p>					



Cele modułu: zapoznanie uczestników z zasadami zawierania umów o zamówienie i zabezpieczeniem ich prawidłowej realizacji					
Kompetencje dla modułu	Moduł tematyczny – tematyka:	Metody, techniki	Czas	Materiały	Walidacja
<p>Wiedza:</p> <ul style="list-style-type: none"> wiedza na temat elementów obligatoryjnych umowy o udzielenie zamówienia; znajomość najczęstszych rodzajów umów występujących w obrocie; znajomość treści przykładowej umowy; poznanie dobrych praktyk w umowach o zamówienie publiczne. <p>Umiejętność:</p> <ul style="list-style-type: none"> Uczestnik potrafi określić braków w umowie o udzielenie zamówień publicznych; Uczestnik potrafi weryfikować treść umów o udzielenie zamówień publicznych. <p>Postawy:</p> <ul style="list-style-type: none"> Aktywność w poszukiwaniu dostępnych na rynku zamówień; Samodzielność w działaniu dotyczących weryfikacji treści zamówienia; Chęć dalszego zgłębiania tematyki zamówień publicznych. 	<ol style="list-style-type: none"> Podstawowe zasady dotyczące umów o udzielenie zamówienia publicznego. Zasada pisemności umów. Dopuszczalność i zasady dokonywania zmian w treści umowy. Zabezpieczenie należytego wykonania umowy. Zakazane klauzule w umowach z wykonawcami. Realizacja umowy o zamówienie publiczne Analiza wzorów umów o zamówienie publiczne, występujących najczęściej w obrocie Dobre praktyki w umowach o zamówienie publiczne 	<ul style="list-style-type: none"> wykład konwersatoryjny warsztat - praca z aktem prawnym warsztat - praca z kuzusami, orzeczeniami sądowymi, interpretacjami UZP warsztat - praca w grupach ze wzorami umów 	<p>Łączny czas - 75 min.</p> <p>wykład interaktywny - 30 min.</p> <p>warsztat - konstruowanie zapisów umownych - 30 min.</p> <p>warsztat - praca z kuzusami, orzeczeniami sądowymi, interpretacjami UZP - 15 min</p>	<ul style="list-style-type: none"> Ustawa Prawo zamówień publicznych Wytyczne w zakresie kwalifikowalności wydatków w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności na lata 2014-2020 Prezentacja multimedialna Zestaw ćwiczeń przygotowany przez trenera 	<ul style="list-style-type: none"> test wiedzy przed rozpoczęciem i po zakończeniu szkolenia samoocena uczestnika w zakresie postaw po zakończeniu szkolenia
Nr modułu: VI	Nazwa modułu: Środki ochrony prawnej				
Cele modułu: zapoznanie uczestników z zasadami zawierania umów o zamówienie i zabezpieczeniem ich prawidłowej realizacji					
Kompetencje dla modułu	Moduł tematyczny – tematyka:	Metody, techniki	Czas	Materiały	Walidacja



<p>Wiedza:</p> <ul style="list-style-type: none"> znajomość procedur związanych z dochodzeniem zwrotu nieprawidłowości; znajomość przysługującej ścieżki odwoławczej od decyzji administracyjnych; wiedza na temat najczęściej popełnianych przez zamawiających błędów celem wykorzystania do analizy legalności postępowań, w których PES/PS zamierza brać udział. <p>Umiejętność:</p> <ul style="list-style-type: none"> Uczestnik potrafi określić błędy w procedurze zamówień publicznych; umiejętność oceny prawidłowości zastosowanych przez zamawiających procedur zamówieniowych w kontekście przysługujących środków odwoławczych; umiejętność skutecznego wniesienia środków odwoławczych. <p>Postawy:</p> <ul style="list-style-type: none"> Aktywność w poszukiwaniu dostępnych na rynku zamówień; Samodzielność w działaniu dotyczących weryfikacji treści zamówienia. 	<ol style="list-style-type: none"> Przysługujące wykonawcom środki ochrony prawnej. Odwołanie do Prezesa Krajowej Izby Odwoławczej (KIO). Zmiany w zakresie skargi do KIO dotyczące zamówień o wartości nie objętej przepisami wspólnotowymi – rozszerzenie prawa do skargi. Terminy do wniesienia skargi. Odpłatność z tytułu skargi do KIO, zasady jej wnoszenia oraz zwrotu. Forma wniesienia skargi. Zawartość merytoryczna skargi. Procedura rozpatrywania skargi. Rozpoznanie odwołania. Rozprawa przed KIO. Zakres kompetencji orzeczniczych KIO. Skarga do sądu na orzeczenie KIO – właściwość Sąd Okręgowy w Warszawie. Pozasądowe rozwiązywanie sporów. 	<ul style="list-style-type: none"> wykład konwersatoryjny warsztat - praca z aktem prawnym warsztat - praca z kasusami, orzeczeniami sądowymi, interpretacjami UZP 	<p>Łączny czas - 45 min.</p> <p>wykład interaktywny - 15 min.</p> <p>warsztat - praca z kasusami, orzeczeniami sądowymi, interpretacjami UZP - 30 min</p>	<ul style="list-style-type: none"> Ustawa Prawo zamówień publicznych Wytyczne w zakresie kwalifikowalności wydatków w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności na lata 2014-2020 Prezentacja multimedialna Zestaw ćwiczeń przygotowany przez trenera 	<ul style="list-style-type: none"> test wiedzy przed rozpoczęciem i po zakończeniu szkolenia samoocena uczestnika w zakresie postaw po zakończeniu szkolenia
--	--	---	---	--	--



<ul style="list-style-type: none"> Chęć dalszego zgłębiania tematyki zamówień publicznych. 					
Nr modułu: VII Nazwa modułu: Dokumentacja postępowania					
Cele modułu: zapoznanie uczestników ze strukturą dokumentacji oraz zasadami jej odczytywania					
Kompetencje dla modułu	Moduł tematyczny – tematyka:	Metody, techniki	Czas	Materiały	Walidacja
<p>Wiedza:</p> <ul style="list-style-type: none"> wiedza na temat podstaw dokumentacji zamówień publicznych <p>Umiejętność:</p> <ul style="list-style-type: none"> Uczestnik potrafi określić błędy w procedurze zamówień publicznych Umiejętność weryfikacji kompletności dokumentacji <p>Postawy:</p> <ul style="list-style-type: none"> Aktywność w poszukiwaniu dostępnych na rynku zamówień Samodzielność w działaniu dotyczących weryfikacji treści zamówienia, Chęć dalszego zgłębiania tematyki zamówień publicznych 	<p>Moduł tematyczny – tematyka:</p> <ol style="list-style-type: none"> Ogłoszenie o zamówieniu i ogłoszenie o udzieleniu zamówienia. Specyfikacja Istotnych Warunków Zamówienia. Załączniki do specyfikacji. Protokół z postępowania. Załączniki do protokołu, zakres wglądu przez wykonawcę. Zasady komunikacji zamawiającego z wykonawcami. 	<p>Metody, techniki</p> <ul style="list-style-type: none"> wykład konwersatoryjny warsztat - praca z aktem prawnym warsztat - praca z kasusami, orzeczeniami sądowymi, interpretacjami UZP 	<p>Czas</p> <p>Łączny czas - 45 min.</p> <p>wykład interaktywny - 15 min.</p> <p>warsztat - praca z kasusami, orzeczeniami sądowymi, interpretacjami UZP - 30 min</p>	<p>Materiały</p> <ul style="list-style-type: none"> Ustawa Prawo zamówień publicznych Wytyczne w zakresie kwalifikowalności wydatków w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności na lata 2014-2020 Prezentacja multimedialna Zestaw ćwiczeń przygotowany przez trenera 	<p>Walidacja</p> <ul style="list-style-type: none"> test wiedzy przed rozpoczęciem i po zakończeniu szkolenia samoocena uczestnika w zakresie postaw po zakończeniu szkolenia
Nr modułu: VIII Nazwa modułu: Źródła informacji prawnej dotyczącej zamówień publicznych oraz ich finansowania					
Cele modułu: zapoznanie uczestników ze źródłami informacji prawnej dotyczącej zamówień publicznych oraz ich finansowania					
Kompetencje dla modułu	Moduł tematyczny – tematyka:	Metody, techniki	Czas	Materiały	Walidacja



<p>Wiedza:</p> <ul style="list-style-type: none"> wiedza na temat dostępnych źródeł informacji o dostępnych zamówieniach publicznych. <p>Umiejętność:</p> <ul style="list-style-type: none"> Uczestnik potrafi określić błędy w procedurze zamówień publicznych; umiejętność posługiwania się elektronicznymi narzędziami stosowanymi w zamówieniach; umiejętność poszukiwania informacji o obecnie dostępnych zamówieniach publicznych; umiejętność korzystania z bazy konkurencyjności. <p>Postawy:</p> <ul style="list-style-type: none"> Aktywność w poszukiwaniu dostępnych na rynku zamówień; Samodzielność w działaniu dotyczących weryfikacji treści zamówienia; Chęć dalszego zgłębiania tematyki zamówień publicznych. 	<ol style="list-style-type: none"> Ciekawe orzeczenia KIO oraz sądów – gdzie szukać? Najlepsza literatura dotycząca PZP. Dostępne periodyki branżowe. Wortale internetowe. Źródła finansowania zamówień PES/PS. Pożyczki preferencyjne TISE. Pożyczki preferencyjne BGK/FRP Suwałki 	<ul style="list-style-type: none"> wykład konwersatoryjny warsztat - praca z aktem prawnym warsztat - praca z kasusami, orzeczeniami sądowymi, interpretacjami UZP 	<p>Łączny czas - 45 min.</p> <p>wykład interaktywny - 15 min.</p> <p>warsztat - praca z kasusami, orzeczeniami sądowymi, interpretacjami UZP - 30 min</p>	<ul style="list-style-type: none"> Ustawa Prawo zamówień publicznych Wytyczne w zakresie kwalifikowalności wydatków w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności na lata 2014-2020 Prezentacja multimedialna Zestaw ćwiczeń przygotowany przez trenera 	<ul style="list-style-type: none"> test wiedzy przed rozpoczęciem i po zakończeniu szkolenia samoocena uczestnika w zakresie postaw po zakończeniu szkolenia
---	--	---	---	--	--

Nr modułu: IX Nazwa modułu Zamówienia w projektach

Cele modułu: zapoznanie uczestników z zasadami udzielania zamówień w ramach projektów

Kompetencje dla modułu	Moduł tematyczny – tematyka:	Metody, techniki	Czas	Materiały	Walidacja
<p>Wiedza:</p> <ul style="list-style-type: none"> Znajomość zasad konkurencyjności i wiedza na temat korzystania z bazy konkurencyjności; 	<ol style="list-style-type: none"> Podział projektów ze względu na źródła finansowania; Podstawowe zasady dokonywania zamówień w ramach projektów współfinansowanych ze środków krajowych; 	<ul style="list-style-type: none"> wykład konwersatoryjny Warsztat - Analiza 	<p>Łączny czas - 60 min.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Ustawa Prawo zamówień publicznych Wytyczne w zakresie 	<ul style="list-style-type: none"> test wiedzy przed rozpoczęciem i po zakończeniu szkolenia



<ul style="list-style-type: none"> Wiedza o najważniejszych kwestiach dotyczących projektów współfinansowanych ze środków UE. <p>Umiejętność:</p> <ul style="list-style-type: none"> Uczestnik potrafi określić błędy w procedurze zamówień publicznych; Umiejętność poszukiwania i formułowania oferty na zapytania z użyciem zamówień projektowych; Umiejętność stosowania zamówień w projektach UE. <p>Postawy:</p> <ul style="list-style-type: none"> Aktywność w poszukiwaniu dostępnych na rynku zamówień; Samodzielność w działaniu dotyczących weryfikacji treści zamówienia; Chęć dalszego zgłębiania tematyki zamówień publicznych. 	<ol style="list-style-type: none"> Zasady dokonywania zamówień w ramach projektów współfinansowanych ze środków europejskich (EFRR, EFS); Wytyczne kwalifikowalności wydatków. Progi kwotowe obowiązujące w projektach współfinansowanych ze środków EFRR/EFS. Zasady szacowania wydatków w projektach. Procedura rozeznania rynku (dawna zasada „efektywnego zarządzania finansowego”). Różnice pomiędzy procedurą szacowania a procedurą wyboru wykonawcy. Zakaz udzielania zamówień podmiotom powiązanym osobowo oraz kapitałowo z zamawiającym. Archiwizacja dokumentacji zamówieniowej. Podmioty uprawnione do kontroli zamówień. Procedury związane z dochodzeniem zwrotu nieprawidłowości w projektach unijnych. Czym jest korekta finansowa, jakie skutki wywołuje? Procedury odwoławcze od decyzji o zwrocie środków. Najczęściej popełniane błędy – uwagi z protokołów pokontrolnych 	<p>istniejącej dokumentacji pod kątem wskazania błędów</p> <ul style="list-style-type: none"> Warsztat - przygotowanie w grupach postępowania zamówieniowego 	<p>wykład interaktywny - 30 min.</p> <p>warsztat - praca z kazusami, orzeczeniami sądowymi, interpretacjami UZP - 30 min</p>	<p>kwalifikowalności wydatków w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności na lata 2014-2020</p> <ul style="list-style-type: none"> Prezentacja multimedialna Zestaw ćwiczeń przygotowany przez trenera 	<ul style="list-style-type: none"> samoocena uczestnika w zakresie postaw po zakończeniu szkolenia
--	---	---	--	---	---

Obszar II - Inne źródła pozyskiwania środków z funduszy publicznych i prywatnych (6 godzin)

Nr modułu: X

Nazwa modułu: Ustawa o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie

Cele modułu: zapoznanie się z Ustawą o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie

Kompetencje dla modułu	Moduł tematyczny – tematyka:	Metody, techniki	Czas	Materiały	Walidacja
------------------------	------------------------------	------------------	------	-----------	-----------



<p>Wiedza:</p> <ul style="list-style-type: none"> wiedza na temat różnic pomiędzy odpłatną działalnością pożytku publicznego a działalnością gospodarczą; znajomość zadań mieszczących się w sferze zadań publicznych; wiedza na temat kryteriów kiedy działalność odpłatna pożytku publicznego staje się działalnością gospodarczą oraz jakie nakłada to na niego obowiązki natury administracyjno - podatkowej. <p>Umiejętność:</p> <ul style="list-style-type: none"> Uczestnik potrafi posługiwać się aktem prawnym - Ustawą o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie; Uczestnik potrafi konstruować niezbędne zapisy w statucie. <p>Postawy:</p> <ul style="list-style-type: none"> chęć działania zgodnie z zasadami etyki biznesowej. unikanie sytuacji prowadzących do konfliktu interesów pomiędzy 	<ol style="list-style-type: none"> Katalog zadań mieszczących się w sferze zadań publicznych oraz jego poszerzenie. Korekta definicji działalności odpłatnej i gospodarczej. Przykłady odpłatnej działalności pożytku publicznego. Wymagania w statucie. 	<ul style="list-style-type: none"> wykład interaktywny warsztat - praca z aktem prawnym warsztat - praca ze statutem 	<p>Łączny czas - 45 min.</p> <p>wykład interaktywny - 20 min.</p> <p>warsztat - praca z aktem prawnym - 15 min.</p> <p>warsztat - praca ze statutem - 10 min.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Ustawa o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie Prezentacja multimedialna - ustawa o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie Zestaw ćwiczeń przygotowany przez trenera <ul style="list-style-type: none"> test wiedzy przed rozpoczęciem i po zakończeniu szkolenia samoocena uczestnika w zakresie postaw po zakończeniu szkolenia
---	--	---	---	--



wykonawcą zamawiającym.	a				
Nr modułu: XI Nazwa modułu: Zasada konkurencyjności					
Cele modułu: nabycie umiejętności korzystania z bazy konkurencyjności - publikowanie i aplikowanie na ogłoszenie					
Kompetencje dla modułu	Moduł tematyczny – tematyka:	Metody, techniki	Czas	Materiały	Walidacja
<p>Wiedza:</p> <ul style="list-style-type: none"> znajomość portalu bazakonkurencyjnosci.funduszeuropejskie.gov.pl; wiedza o tym czym jest baza konkurencyjności oraz gdzie znaleźć do niej dostęp; znajomość zasad tworzenia ogłoszenia w bazie konkurencyjności; znajomość zasad aplikowania na ogłoszenie. <p>Umiejętność:</p> <ul style="list-style-type: none"> Uczestnik potrafi stworzyć ogłoszenie w bazie konkurencyjności; Uczestnik potrafi znaleźć ogłoszenie i pobrać zapytanie ofertowe wraz z załącznikami; Uczestnik potrafi aplikować na ogłoszenie; Uczestnik potrafi filtrować ogłoszenia z 	<ol style="list-style-type: none"> Czym jest baza konkurencyjności i co trzeba o niej wiedzieć? Dlaczego trzeba korzystać z bazy konkurencyjności? Jak opublikować ogłoszenie? Jak aplikować na ogłoszenie? 	<ul style="list-style-type: none"> wykład konwersatoryjny warsztat - tworzenie oferty w bazie konkurencyjności warsztat - aplikowanie na ogłoszenie 	<p>Łączny czas - 45 minut</p> <p>Wykład interaktywny - 15 min.</p> <p>Warsztat - tworzenie oferty w bazie - 15 min.</p> <p>Warsztat - aplikowanie na ofercie - 15 min.</p>	<ul style="list-style-type: none"> prezentacja multimedialna - baza konkurencyjności regulamin - baza konkurencyjności zestaw ćwiczeń przygotowany przez trenera z przykładowymi ofertami z bazy konkurencyjności 	<ul style="list-style-type: none"> test wiedzy przed rozpoczęciem i po zakończeniu szkolenia samoocena uczestnika w zakresie postaw po zakończeniu szkolenia



<p>uwzględnieniem takich kryteriów jak m.in.: cena, lokalizacja, termin, zleceniodawca.</p> <p>Postawy:</p> <ul style="list-style-type: none"> unikanie sytuacji prowadzących do konfliktu interesów pomiędzy wykonawcą a zamawiającym; aktywność w poszukiwaniu dostępnych na rynku zamówień; poszukiwanie alternatywnych źródeł finansowania swojej działalności. 					
<p>Nr modułu: XII Nazwa modułu: Zadania publiczne</p>					
<p>Cele modułu: zapoznanie się z zasadami zadań publicznych, ich realizacją i rozliczeniem</p>					
Kompetencje dla modułu	Moduł tematyczny – tematyka:	Metody, techniki	Czas	Materiały	Walidacja
<p>Wiedza:</p> <ul style="list-style-type: none"> wiedza dotycząca czym jest zadanie publiczne i na czym polega jego realizacja. <p>Umiejętność:</p> <ul style="list-style-type: none"> Uczestnik potrafi pozyskać i rozliczyć zadanie publiczne. <p>Postawy:</p> <ul style="list-style-type: none"> unikanie sytuacji prowadzących do konfliktu 	<p>1. Co to jest zadanie publiczne:</p> <p>a. elementy niezbędne w ogłoszeniu konkursowym.</p> <p>2. Zlecenie zadań publicznych:</p> <p>a. rezultaty w zadaniu publicznym,</p> <p>b. określanie i dokumentowanie rezultatów,</p> <p>c. rodzaje wydatków kwalifikowalnych w ramach dotacji,</p>	<ul style="list-style-type: none"> wykład interaktywny warsztat z dyskusją 	<p>Łączny czas - 45 minut</p> <p>Wykład interaktywny - 20 min.</p> <p>Warsztat z dyskusją -</p>	<ul style="list-style-type: none"> prezentacja multimedialna zestaw ćwiczeń przygotowany przez trenera 	<ul style="list-style-type: none"> test wiedzy przed rozpoczęciem i po zakończeniu szkolenia samoocena uczestnika w zakresie postaw po



<p>interesów wykonawcą zamawiającym.</p> <p>między a</p>	<p>d. ponoszenie wydatków zgodnie z okresem realizacji zadania,</p> <p>e. rozwiązanie umowy oraz jej konsekwencje,</p> <p>f. przykłady decyzji o zwrot dotacji,</p> <p>g. kontrola realizacji zadania publicznego - terminy, kto przeprowadza kontrole, zakres kontroli, dokumenty.</p> <p>3. Sprawozdawczość i rozliczenie zadania:</p> <p>a. sprawozdanie z realizacji zadania publicznego – rozliczenie środków, rozliczenie rezultatów.</p> <p>4. Przykłady ofert - zadania praktyczne.</p>		25 min.		zakończeni u szkolenia
--	---	--	---------	--	------------------------

Nr modułu: XIII Nazwa modułu: Źródła informacji o zamówieniach/zadaniach publicznych

Cele modułu: poznanie źródeł informacji o zamówieniach publicznych

Kompetencje dla modułu	Moduł tematyczny – tematyka:	Metody, techniki	Czas	Materiały	Walidacja
<p>Wiedza:</p> <ul style="list-style-type: none"> wiedza o tym, czym są zadania publiczne i jak posługiwać się bazą e-zamówienia.gov.pl; znajomość zasad aplikowania na ogłoszenie w bazie e-zamówienia; znajomość komercyjnych baz agregujących 	<p>1. Baza e-zamówienia:</p> <p>a. jak się zarejestrować,</p> <p>b. jak działa wyszukiwarka,</p> <p>c. jak aplikować,</p> <p>d. co jest publikowane w bazie e-zamówienia,</p> <p>e. rodzaje ogłoszeń,</p> <p>f. rodzaje zamówień.</p> <p>2. Biuletyn Informacji Publicznej jako źródło informacji o zamówieniach publicznych.</p>	<ul style="list-style-type: none"> wykład interaktywny. warsztat - tworzenie konta użytkownika w bazie e-zamówienia. 	<p>Łączny czas - 30 minut</p> <p>Wykład interaktywny - 10 minut</p> <p>Warsztat - tworzenie</p>	<ul style="list-style-type: none"> prezentacja multimedialna zestaw ćwiczeń przygotowany przez trenera 	<ul style="list-style-type: none"> test wiedzy przed rozpoczęciem i po zakończeniu szkolenia samoocena uczestnika w zakresie postaw po



<p>ogłoszenia o zamówieniach publicznych.</p> <p>Umiejętność:</p> <ul style="list-style-type: none">• Uczestnik potrafi założyć konto na portalu e-zamówienia;• Uczestnik potrafi korzystać z konta na portalu e-zamówienia;• Uczestnik potrafi stworzyć ogłoszenie w bazie e-zamówienia;• Uczestnik potrafi znaleźć ogłoszenie i pobrać zapytanie ofertowe wraz z załącznikami;• Uczestnik potrafi aplikować na ogłoszenie;• Uczestnik potrafi filtrować ogłoszenia z uwzględnieniem takich kryteriów jak m.in.: cena, lokalizacja, termin, zleceniodawca;• Uczestnik potrafi znaleźć na BIP ogłoszenia o zamówieniach publicznych. <p>Postawy:</p> <ul style="list-style-type: none">• unikanie sytuacji prowadzących do konfliktu interesów pomiędzy wykonawcą a zamawiającym.	<p>3. Komercyjne bazy ogłoszeń o zamówienia publiczne - przykłady.</p>	<ul style="list-style-type: none">• warsztat - aplikowanie na ogłoszenia.	<p>konta - 20 minut</p>		<p>zakończeni u szkolenia</p>
---	--	---	-------------------------	--	-------------------------------



Nr modułu: XIV	Nazwa modułu: Projekty współfinansowane ze środków UE - portal funduszy europejskich				
Cele modułu: zapoznanie ze strukturą funduszy unijnych i sposobów aplikowania o nie					
Kompetencje dla modułu	Moduł tematyczny – tematyka:	Metody, techniki	Czas	Materiały	Walidacja
<p>Wiedza:</p> <ul style="list-style-type: none"> znajomość zasad korzystania z portalu funduszeuropejskie.gov.pl; znajomość rodzajów uprawnionych beneficjentów; znajomość zasad ubiegania się o różnego rodzaju granty; znajomość najważniejszych zasad konstruowania wniosków; wiedza o najważniejszych kwestiach dotyczących projektów współfinansowanych ze środków UE. <p>Umiejętności:</p> <ul style="list-style-type: none"> Uczestnik potrafi rozróżnić nabory otwarte i zamknięte; Uczestnik potrafi ze zrozumieniem czytać regulamin konkursu; Uczestnik potrafi rozróżnić rodzaj naboru oraz rodzaj beneficjenta; 	<ol style="list-style-type: none"> Ubieganie się o dotacje <ol style="list-style-type: none"> jak i gdzie? zasady ubiegania się o projekty dofinansowane ze środków UE, obsługa wyszukiwarki funduszy europejskich, uprawnieni do aplikowania, konkursy otwarte i zamknięte, filtrowanie ogłoszeń. Rodzaje programów operacyjnych <ol style="list-style-type: none"> Regionalne Programy Operacyjne, projekty ogólnopolskie, projekty centralne. Nowa Perspektywa Budżetowa 2021-2027 (+2) 	<ul style="list-style-type: none"> wykład interaktywny warsztaty z poszukiwania i zamieszczenia ogłoszeń w bazie funduszy europejskich 	<p>Łączny czas - 45 minut</p> <p>Wykład interaktywny - 15 min.</p> <p>Warsztat - 30 min.</p>	<ul style="list-style-type: none"> prezentacja multimedialna zestaw ćwiczeń przygotowany przez prowadzącego 	<ul style="list-style-type: none"> test wiedzy przed rozpoczęciem i po zakończeniu szkolenia samoocena uczestnika w zakresie postaw po zakończeniu szkolenia



<ul style="list-style-type: none">znajomość najpopularniejszych programów grantowychwiedza o tym w jaki sposób pozyskiwać i angażować darczyńcówwiedza o tym, czym jest i jakie są rodzaje crowdfundinguznajomość obowiązków podatkowych dotyczących crowdfundinguznajomość portali crowdfundingowych <p>Umiejętności:</p> <ul style="list-style-type: none">Uczestnik potrafi rozróżnić sponsoring od darowizny;Uczestnik potrafi pozyskiwać środki za pomocą działań fundraisingowych;Uczestnik potrafi wykorzystać media społecznościowe w pozyskiwaniu swoich darczyńców;Uczestnik potrafi wykorzystać e-mail marketing w pozyskiwaniu darczyńców;Uczestnik potrafi zaplanować kampanię crowdfundingową;	<ol style="list-style-type: none">2. Crowdfunding i sponsoring:<ol style="list-style-type: none">a. portale prowadzące zbiórki crowdfundingoweb. Przykłady kampani sponsoringowych.3. Granty:<ol style="list-style-type: none">a. rodzaje grantodawcówb. gdzie poszukiwać ogłoszeń o dofinansowaniachc. gdzie poszukiwaniach ogłoszeń o grantachd. małe zadania publicznee. rodzaje grantodawców (samorządy, fundacje, administracja publiczna)4. Zagadnienia praktyczne:<ol style="list-style-type: none">a. metodyka pisania wniosków od potrzeby do rezultatu,b. rozliczanie wniosków przez rezultaty,c. przykłady konkursów grantowych,d. dobre praktyki,e. omówienie najpopularniejszych programów grantowych (NIW, Erasmus+, Aktywni+, Fundusze Norweskie).		30 minut	sporządzania wniosków	
---	--	--	----------	-----------------------	--



<ul style="list-style-type: none"> Uczestnik potrafi sporządzić umowę sponsoringu. <p>Postawy:</p> <ul style="list-style-type: none"> chęć dalszego rozwoju zawodowego; większa skłonność do realizacji projektów społecznych jako narzędzi do osiągnięcia statutowych oraz biznesowych celów. 					
--	--	--	--	--	--

Obszar III - Komunikacja i marketing w kontaktach z oferentami publicznymi (3 godziny)

Nr modułu: XVI Nazwa modułu: Zasady komunikacji i marketingu w zgodności z procedurami

Cele modułu: zapoznanie się z zasadami komunikacji i marketingu w działaniach PES

Kompetencje dla modułu	Moduł tematyczny – tematyka:	Metody, techniki	Czas	Materiały	Walidacja
<p>Wiedza:</p> <ul style="list-style-type: none"> znajomość zasad budowania spójnego wizerunku w Internecie; znajomość dobrych i złych praktyk komunikacji online; wiedza dotycząca umiejętnego wykorzystania mediów społecznościowych w celu komunikacji z otoczeniem; znajomość narzędzi i aplikacji ułatwiających komunikację wewnętrzną i zewnętrzną; 	<p>1. Na przykładzie dobrych praktyk podmiotów ekonomii społecznej takich jak: Browar Spółdzielczy, Drzwi Zwane Koniem, Catering Równość, Serowa Kraina Rajcza, Podpałka ekologiczna K-lumet, Spółdzielnia Socjalna Heca, omówienie następujących zagadnień:</p> <ol style="list-style-type: none"> budowa spójnego wizerunku w Internecie; logo, domena internetowa jako istotne elementy komunikacji wizualnej PES; media społecznościowe - skuteczna komunikacja i siła przekazu i komunikatów; 	<ul style="list-style-type: none"> Wykład interaktywny. Warsztaty - analiza dobrych praktyk oraz dyskusja dotycząca budowy wizerunku w Internecie. 	<p>Łączny czas - 60 minut.</p> <p>Wykład interaktywny - 25 minut.</p> <p>Warsztaty - 35 minut.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Prezentacja multimedialna - komunikacja. Zestaw ćwiczeń przygotowany przez trenera. 	<ul style="list-style-type: none"> test wiedzy przed rozpoczęciem i po zakończeniu szkolenia samoocena uczestnika w zakresie postaw po zakończeniu szkolenia



<ul style="list-style-type: none"> znajomość pojęcia CSR i wie jakie korzyści przynosi to dla otoczenia. <p>Umiejętność:</p> <ul style="list-style-type: none"> Uczestnik potrafi budować spójny wizerunek w Internecie; Uczestnik potrafi w sposób skuteczny komunikować się z otoczeniem. <p>Postawy:</p> <ul style="list-style-type: none"> działanie zgodnie z zasadami etyki biznesowej; szacunek dla podwykonawców, chęć dalszego rozwoju zawodowego. 	<ol style="list-style-type: none"> content Marketing w social media; skuteczne kampanie reklamowe; konfiguracja konta reklamowego, metody płatności i rozliczenia; struktura kampanii reklamowej w social media i metody optymalizacji kampanii; wybór celu reklamowego kampanii; dobre i złe praktyki w komunikacji ONLINE - przegląd najczęstszych błędów; relacje z mediami. <ol style="list-style-type: none"> Znak Jakości Ekonomii Społecznej jako element budowania wizerunku PES. CSR jako metoda budowy wizerunku z korzyścią dla wszystkich stron. 				
---	---	--	--	--	--

Nr modułu: XVII Nazwa modułu: Prezentacja oferty PES

Cele modułu: stworzenie wizytówki Google każdej z organizacji

Kompetencje dla modułu	Moduł tematyczny – tematyka:	Metody, techniki	Czas	Materiały	Walidacja
<p>Wiedza:</p> <ul style="list-style-type: none"> wiedza o tym jak stworzyć wizytówkę Google Moja Firma; wiedza o tym jak zweryfikować wizytówkę GMF; 	<ol style="list-style-type: none"> Tworzenie wizytówki Google: <ol style="list-style-type: none"> co to jest wizytówka Google Moja Firma, korzyści Google Moja Firma funkcjonalność narzędzia, tworzenie strony www w oparciu o wizytówkę GMF, 	<ul style="list-style-type: none"> warsztaty - tworzenie wizytówki Google przy wsparciu 	<p>Łączny czas - 75 minut</p> <p>Interaktywny wykład: 30 min</p>	<ul style="list-style-type: none"> prezentacja multimedialna - wizytówka Google 	<ul style="list-style-type: none"> test wiedzy przed rozpoczęciem i po zakończeniu szkolenia



<ul style="list-style-type: none"> wiedza na temat optymalizowania treści publikowanych w wizytówce; wiedza o tym jak zarządzać wizytówką; wiedza o tym jakie informacje mogą się znaleźć w wizytówce; wiedza o pozycjonowaniu wizytówki w wyszukiwarce; wiedza o tym w jaki sposób poprawić widoczność i rozpoznawalność marki; <p>Umiejętność:</p> <ul style="list-style-type: none"> Uczestnik potrafi samodzielne stworzenie wizytówki Google swojej organizacji, Uczestnik potrafi pozycjonować wizytówkę w wyszukiwarce. <p>Postawy:</p> <ul style="list-style-type: none"> samodzielność w działaniu, chęć dalszego rozwoju zawodowego. 	<p>e. pozycjonowanie lokalne wizytówki GMF, f. prezentacja oferty PES za pomocą GMF.</p> <ol style="list-style-type: none"> Zdjęcia na Google Moja firma. Opinie użytkowników Google Moja Firma. Potencjał Google Maps. Prezentacja oferty za pomocą GMF. 	<p>prowadząc ego.</p>	<p>-Warsztaty - tworzenie wizytówki Google - 45 min.</p>		<ul style="list-style-type: none"> samoocena uczestnika w zakresie postaw po zakończeni u szkolenia
---	---	---------------------------	--	--	--

Obszar IV - Działania sieciujące i współpraca wewnątrz i międzysektorowa (3 godziny)

Nr modułu: XVIII Nazwa modułu: Współpraca/partnerstwo międzysektorowe publiczno-prywatne-pozarządowe



Cele modułu: nabycie wiedzy dotyczącej rodzajów partnerstw i wynikających z nich korzyści

Kompetencje dla modułu	Moduł tematyczny – tematyka:	Metody, techniki	Czas	Materiały	Walidacja
<p>Wiedza:</p> <ul style="list-style-type: none"> wiedza o zagadnieniu - społeczna odpowiedzialność biznesu; wiedza o tym czym jest partnerstwo; znajomość korzyści wynikających z zawierania partnerstw; znajomość rodzajów partnerstw; znajomość przeszkód skutecznej współpracy. <p>Umiejętność:</p> <ul style="list-style-type: none"> Uczestnik potrafi zawierać partnerstwa; Uczestnik potrafi dotrzeć do decydentów i w sposób legalny wpływać na ich decyzje. <p>Postawy:</p> <ul style="list-style-type: none"> chęć i umiejętność zawiązywania partnerstw; dążenie do wypracowania kompromisu pomiędzy interesami członków partnerstw. 	<ol style="list-style-type: none"> CSR - społeczna odpowiedzialność biznesu. W jaki sposób organizacja pozarządowa może współpracować z biznesem? Dlaczego warto współpracować z biznesem? Czym jest partnerstwo oraz ich rodzaje. Zasady partnerstwa. Partnerstwa międzysektorowe. Partnerstwa jako narzędzie społecznej odpowiedzialności biznesu. Przeszkody skutecznej współpracy. Legalny lobbying i inne metody dotarcia do decydentów 	<ul style="list-style-type: none"> Wykład interaktywny. Warsztaty - umowa partnerstwa . 	<p>Łączny czas - 60 minut</p> <p>Wykład interaktywny - 30 min</p> <p>Warsztat - 30 min.</p>	<ul style="list-style-type: none"> prezentacja multimedialna. zestaw ćwiczeń przygotowany przez trenera. 	<ul style="list-style-type: none"> test wiedzy przed rozpoczęciem i po zakończeniu szkolenia samoocena uczestnika w zakresie postaw po zakończeniu szkolenia



Nr modułu: XIX Nazwa modułu: Konsorcja, podwykonawstwo, współpraca „white-label”

Cele modułu: zapoznanie się z formami prawnymi współpracy z innymi podmiotami

Kompetencje dla modułu	Moduł tematyczny – tematyka:	Metody, techniki	Czas	Materiały	Walidacja
<p>Wiedza:</p> <ul style="list-style-type: none"> znajomość możliwości zawierania współpracy z innymi podmiotami wiedza o tym kto może utworzyć konsorcjum wiedza o tym na czym polega podwykonawstwo wiedza o tym czym jest joint venture znajomość korzyści i zagrożeń wynikających z różnego rodzaju współprac <p>Umiejętność:</p> <ul style="list-style-type: none"> Uczestnik potrafi zawrzeć umowę konsorcjum Uczestnik potrafi skonstruować umowę pozwalającą na wspólny udział w postępowaniu przetargowym <p>Postawy:</p> <ul style="list-style-type: none"> chęć i umiejętność zawiązywania konsorcjów dążenie do wypracowania kompromisu pomiędzy 	<ol style="list-style-type: none"> Możliwe formy prawne współpracy z podmiotami spoza ekonomii społecznej i solidarnej: <ol style="list-style-type: none"> podwykonawstwo joint venture Nawiązywanie kontaktów B2B Konsorcja - czym są i jaki jest ich cel White label - czym jest, jak działa i jakie przynosi korzyści Budowanie konsorcjów z innymi podobnymi podmiotami na potrzeby konkretnych zamówień PZP 	<ul style="list-style-type: none"> wykład interaktywny warsztaty 	<p>Łączny czas - 45 minut</p> <p>Wykład interaktywny - 20 min.</p> <p>Warsztat - 25 min.</p>	<p>Prezentacja multimedialna</p>	<ul style="list-style-type: none"> test wiedzy przed rozpoczęciem i po zakończeniu szkolenia samoocena uczestnika w zakresie postaw po zakończeniu szkolenia



interesami konsorcjów	członków				
Nr modułu: XX Nazwa modułu: Sieci, klastry, związki branżowe i korzyści z uczestnictwa					
Cele modułu: zapoznanie się z tematem sieci podmiotów, klastrów i związków branżowych					
Kompetencje dla modułu	Moduł tematyczny – tematyka:	Metody, techniki	Czas	Materiały	Walidacja
<p>Wiedza:</p> <ul style="list-style-type: none"> znajomość korzyści wynikających z działań sieciujących; wiedza o tym czym różni się klaster od sieci podmiotów gospodarczych; wiedza o roli lokalnego samorządu w klastrze; znajomość zasad związków branżowych; znajomość działań sieciujących i zasad współpracy międzysektorowej. <p>Umiejętność:</p> <ul style="list-style-type: none"> Uczestnik potrafi zawiązać sieć, klaster, związek branżowy. <p>Postawy:</p> <ul style="list-style-type: none"> działanie zgodnie z zasadami etyki biznesowej; unikanie sytuacji prowadzących do konfliktu interesów pomiędzy 	<ol style="list-style-type: none"> Korzyści działań sieciujących (ekonomiczne, prawne, organizacyjne) Czym jest klaster podmiotów ekonomii społecznej Czym różni się od sieci podmiotów gospodarczych Rola edukacyjna klastra Jaką rolę w klastrze odgrywa lokalny samorząd? Związki branżowe - dla kogo i po co? 	<ul style="list-style-type: none"> Wykład interaktywny Warsztaty 	<p>Łączny czas - 30 minut</p> <p>Wykład interaktywny - 15 min.</p> <p>Warsztat - 15 min.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Prezentacja multimedialna Zestaw ćwiczeń przygotowany przez trenera 	<ul style="list-style-type: none"> test wiedzy przed rozpoczęciem i po zakończeniu szkolenia samoocena uczestnika w zakresie postaw po zakończeniu szkolenia



<p>wykonawcą zamawiającym; • chęć i umiejętność zawiązywania sieci.</p>	a				
---	---	--	--	--	--

Zasady walidacji

Pre-test
Wszystkie szkolenia w ramach każdego obszaru oddzielnie, poprzedzone zostaną testem sprawdzającym wiedzę (pre-test). Test będzie obejmował swoim zakresem wszystkie moduły w ramach jednego obszaru szkoleniowego. Do każdego modułu przygotowane zostaną pytania jednokrotnego wyboru ABCD. Celem pre-testu jest ustalenie wiedzy wyjściowej uczestników i późniejsza weryfikacja postępów.

Post-test
Po zakończeniu każdego z obszarów szkoleniowych przeprowadzony będzie kolejny test (post test). Test będzie składał się z pytań jednokrotnego wyboru ABCD. Z każdego modułu w ramach obszaru szkoleniowego przygotowane zostaną min. trzy pytania. Test zostanie przeprowadzony na platformie zewnętrznej przystosowanej do przeprowadzenia testów i egzaminów. Warunkiem otrzymania pozytywnej oceny kompetencji i otrzymania certyfikacji jest udzielenie poprawnej odpowiedzi na co najmniej 60% pytań post-testu.

Porównanie wyników uzyskanych w ramach pre-testu i post-testu pozwoli ustalić efektywność oraz jakość przeprowadzonego szkolenia.

Zaświadczenie o ukończeniu szkolenia otrzymują jedynie uczestnicy, którzy nie osiągnęli progu 60% poprawnych odpowiedzi lecz uczestniczyli w min. 80% zajęć i osiągnęli progres w poziomie odpowiedzi między pre-testem a post-testem.

Brak pozytywnego zaliczenia jednego z testów powoduje brak zaliczenia całości.

Uczestnicy, którzy ukończą szkolenie oraz zdadzą wszystkie testy otrzymają certyfikat potwierdzający uzyskaną wiedzę i kompetencje. Aby otrzymać certyfikat konieczne jest pozytywne zaliczenie testów ze wszystkich obszarów edukacyjnych.

Do testu z każdego obszaru szkoleniowego można podejść 2 razy w terminie do dwóch tygodni od ukończenia szkolenia.

Jednokrotnie po zakończeniu szkolenia (IV obszaru) uczestnicy będą proszeni o dokonanie samooceny w zakresie postaw zdefiniowanych w kolumnie „Kompetencje dla modułu”. Karta samooceny będzie składała się z pytań o własną ocenę w przyjętej skali i/lub pól opisowych samooceny.

Walidacja
Wykonawca jest zobowiązany do zapewnienia procedur walidacji wykluczających wpływ wykonawcy na wyniki np. walidacja zewnętrzna lub zapewnienie odpowiednich procedur jakościowych



**Fundusze
Europejskie**
Wiedza Edukacja Rozwój

Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny



Szkolenia i walidacja prowadzone będą przez podmioty posiadające ważne certyfikaty, świadczące o wysokiej jakości świadczenia przez nich usług edukacyjnych i szkoleniowych.