



Umowy i prawo dla działu zakupów w praktyce.

Numer usługi 2026/03/18/8282/3414662

1 955,70 PLN brutto

1 590,00 PLN netto

162,98 PLN brutto/h

132,50 PLN netto/h

165,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Centrum Organizacji

Szkoleń i

Konferencji SEMPER

Magdalena

Wolniewicz-Kesaria

★★★★☆ 4,5 / 5

3 280 ocen

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 zdalna w czasie rzeczywistym

👥 Zajęcia grupowe

🕒 12:00 h

📅 03.11.2026 do 04.11.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Prawo i administracja / Prawo handlowe
Grupa docelowa usługi	• Sektor publiczny: pracownicy urzędów, instytucji państwowych, samorządów odpowiedzialni za zamówienia publiczne. • Sektor prywatny: specjaliści ds. zakupów, menedżerowie, pracownicy działów logistyki i zakupów. • Przedsiębiorcy: osoby zarządzające kontraktami w firmach współpracujących z podmiotami publicznymi lub prywatnymi. • Prawnicy i doradcy: osoby doradzające w zakresie umów zakupowych i zamówień.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	02-11-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	12
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Zrozumienie kluczowych zasad prawnych dotyczących umów w kontekście zakupów.
Zdobycie wiedzy na temat prawnych aspektów zamówień w sektorze publicznym i prywatnym.
Doskonalenie umiejętności przygotowywania, analizowania i negocjowania umów.
Identyfikacja i unikanie ryzyka prawnego w procesach zakupowych.
Zwiększenie świadomości praw i obowiązków wynikających z przepisów dotyczących zamówień i umów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Kompetencje społeczne: - ocenia jak odpowiednio reagować w różnych sytuacjach związanych z wykonywanym zawodem - identyfikuje własny styl uczenia się i wybiera sposoby dalszego kształcenia, - określa znaczenie komunikacji interpersonalnej oraz potrafi prawidłowo identyfikować i rozstrzygać dylematy związane z wykonywaniem zawodu.	- Umiejętność dostosowania reakcji do różnorodnych kontekstów zawodowych - Wybór adekwatnych metod do dalszego kształcenia.	Wywiad swobodny
		Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach symulowanych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Dzień 1

Podstawy prawne i przygotowanie umów zakupowych

1. Wprowadzenie do podstaw prawnych umów w zakupach:

- Podstawowe definicje i regulacje prawne (Kodeks cywilny, Prawo zamówień publicznych).
- Specyfika umów zakupowych w sektorze publicznym i prywatnym.
- Rola działu zakupów w procesie kontraktowym.

2. Elementy umowy: jak przygotować poprawny dokument?

- Kluczowe elementy każdej umowy: przedmiot, terminy, wynagrodzenie, kary umowne.
- Warunki ważności umowy – co jest wymagane przez prawo?
- Umowy ustne vs. pisemne – różnice, ryzyka i skutki prawne.

3. Rodzaje umów w zakupach:

- Umowy na dostawy, usługi, roboty budowlane.
- Umowy ramowe, długoterminowe i jednorazowe.
- Specjalne warunki przy zamówieniach publicznych.

4. Case study 1: Analiza przykładowej umowy zakupowej.

- Rozpoznawanie potencjalnych ryzyk i niejasności.
- Dyskusja i poprawki w grupach.

5. Warsztat: Tworzenie kluczowych zapisów umowy.

- Ćwiczenia praktyczne w redagowaniu umów.
- Wprowadzenie klauzul ochronnych (np. dotyczących jakości, terminów dostaw).

Dzień 2

Negocjacje i zarządzanie umowami

1. Prawo zamówień publicznych w praktyce:

- Podstawy PZP: progi zamówień, procedury i obowiązki.
- Wybór dostawców i najczęstsze błędy proceduralne.
- Obowiązki i prawa stron w zamówieniach publicznych.

2. Negocjacje kontraktowe w zakupach:

- Przygotowanie do negocjacji – jak wyznaczyć cele i strategię.
- Techniki negocjacyjne: jak skutecznie bronić interesów firmy.
- Omówienie aspektów prawnych w procesie negocjacji.

3. Realizacja i nadzór nad umowami:

- Monitorowanie wykonania kontraktu.
- Egzekwowanie zapisów umowy, w tym kar umownych.
- Zmiany w umowach – kiedy i jak je wprowadzać?

4. Rozwiązywanie sporów i odpowiedzialność prawna:

- Mediacje, arbitraż i postępowania sądowe w przypadku naruszenia umowy.
- Rola dokumentacji w sporach – co musi być w umowie?
- Praktyczne wskazówki, jak zabezpieczyć interes firmy.

5. Case study 2: Rozwiązanie konfliktu na podstawie przykładowej umowy.

- Symulacja negocjacji spornych zapisów.
- Omówienie dobrych praktyk i wyciągnięcie wniosków.

6. Podsumowanie i pytania uczestników:

- Omówienie najczęstszych wyzwań w zakresie umów i prawa w zakupach.
- Sesja pytań i odpowiedzi – omówienie realnych przypadków zgłoszonych przez uczestników.

Forma szkolenia:

- Prezentacje teoretyczne wspierane przykładami praktycznymi.
- Interaktywne warsztaty w małych grupach.
- Analiza przypadków (case studies) i ćwiczenia indywidualne.
- Sesje pytań i odpowiedzi.

Na zakończenie szkolenia uczestnicy otrzymują materiały szkoleniowe oraz certyfikat potwierdzający udział w warsztatach.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 2

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 Umowy i prawo dla działu zakupów w praktyce.	Trener SEMPER	03-11-2026	10:00	18:00	08:00
2 z 2 Umowy i prawo dla działu zakupów w praktyce.	Trener SEMPER	04-11-2026	09:00	17:00	08:00

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania za zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, jeśli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 955,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 590,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	162,98 PLN
Koszt osobogodziny netto	132,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1

Trener SEMPER



Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- otrzymujesz certyfikat wydany przez jedną z wiodących firm szkoleniowych w Polsce
- materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej
- masz dostęp do konsultacji poszkoleniowych w formie e-mail do 4 tygodni po zrealizowanym szkoleniu

Warunki uczestnictwa

ZGŁOSZENIE NA USŁUGĘ

Rezerwacji miejsca szkoleniowego można dokonać za pośrednictwem BUR.

Informacje dodatkowe

Metody pracy podczas szkolenia on-line:

- wygodna forma szkolenia - wystarczy dostęp do urządzenia z internetem (komputer, tablet, telefon), słuchawki lub głośniki i ulubiony fotel
- szkolenie realizowane jest w nowoczesnej formie w wirtualnym pokoju konferencyjnym i kameralnej grupie uczestników
- bierzesz udział w pełnowartościowym szkoleniu - Trener prowadzi zajęcia "na żywo" - widzisz go i słyszysz
- pokaz prezentacji, ankiet i ćwiczeń widzisz na ekranie swojego komputera w czasie rzeczywistym.
- podczas szkolenia Trener aktywizuje uczestników zadając pytania, na które można odpowiedzieć w czasie rzeczywistym
- otrzymujesz certyfikat wydany przez jedną z wiodących firm szkoleniowych w Polsce
- masz dostęp do konsultacji poszkoleniowych w formie e-mail do 4 tygodni po zrealizowanym szkoleniu
- otrzymujesz indywidualną kartę rabatową upoważniającą do 10% zniżki na wszystkie kolejne szkolenia stacjonarne i online organizowane przez Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER

Warunki techniczne

WARUNKI TECHNICZNE:

Platforma /rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa - Platforma Zoom (<https://zoom-video.pl/>)

Wymagania sprzętowe:

Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji - komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu

Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik - minimalna prędkość łącza: 512 KB/sek

Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów - komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu. Nie ma potrzeby instalowania specjalnego oprogramowania.

Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line - od momentu rozpoczęcia szkolenia do momentu zakończenia szkolenia

Potrzebna jest zainstalowana najbardziej aktualna oficjalna wersja jednej z przeglądarek: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera. Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy); 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej); System operacyjny taki jak Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS. Łącze internetowe o minimalnej przepustowości do zapewnienia transmisji dźwięku 512Kb/s, zalecane min. 2 Mb/s oraz min. 1 Mb/s do zapewnienia transmisji łącznie dźwięku i wizji, zalecane min. 2,5 Mb/s.

Kontakt



Angelika Poznańska

E-mail a.poznanska@szkolenia-semper.pl

Telefon (+48) 570 590 060