

# PROGRAM-DZIEŃ 1



**10-12 czerwca 2024 r.  
Wisła**

**11:00**

REJESTRACJA UCZESTNIKÓW

**13:00-15:00**

**Wykład inauguracyjny**

**Wykład** - Polubowne sposoby  
rozstrzygania sporów w zamówieniach  
publicznych (Krzysztof Sawicki)

**15:00-16:00**

*Obiad*

**16:00-17:00**

**Wykład** - Temat zostanie podany w  
terminie późniejszym (Włodzimierz  
Dzierżanowski)

**19:00**

*Uroczysty bankiet*

# PROGRAM-DZIEŃ 2

**7:30-9:00**

*Śniadanie*

**9:00-10:00**

**Wykład** - Temat zostanie podany w terminie późniejszym (Włodzimierz Dzierżanowski)

**10:05-11:05**

**Wykład** - Temat zostanie podany w terminie późniejszym (Małgorzata Stachowiak)

**Warsztat** - Turniej negocjacji. Praktyczny warsztat wypełniony taktykami, które zastosujemy w grze negocjacyjnej (Katarzyna Kasperek) *Gra dla max 20 osób*

*Przerwa kawowa*

**11:30 - 12:30**

**Wykład** - Elastyczność w ramach opisu przedmiotu zamówienia, m.in. opcje, wznowienie, zamówienia dodatkowe, zmiany umowy (Piotr Pieprzyca)

**13:00-15:00**

*Obiad*

**14:00-15:00**

**Wykład** - Badanie ceny oferty w dobie inflacji (Dariusz Ziemiński)

**Warsztat** - Planowanie zamówień – gra szkoleniowa (Marek Kasperek) *Gra dla max 18 osób*

**15:00-16:00**

**Warsztat** - Konflikt, impas, uprzedzenia – rozmowy nie(kontrolowane), taktyki, uniki negocjacyjne, pytania wprost z łoża szyderców. Bądź gotowy na taktyczne spięcie! (Katarzyna Kasperek)

**18:00-20:00**

*Kolacja*

**20:00-24:00**

**Spotkanie integracyjne**

# PROGRAM-DZIEŃ 3

**7:30-9:00**

*Śniadanie*

**9:00-10:00**

**Wykład** - Przedmiot zamówienia pod przedsiębiorcę (Dariusz Ziemiński)

**10:00-10:30**

ZAKOŃCZENIE KONFERENCJI

**DO 11:00**

WYMELDOWANIE