

Cel studiów

Studia podyplomowe SGH "Profesjonalne Kadry Zamówień Publicznych" mają na celu przekazanie wiedzy i umiejętności z zakresu efektywnego podejścia do realizacji zamówień publicznych z punktu widzenia wymagań prawnych oraz kompetencji z zakresu ekonomii, finansów i zarządzania (w tym: zasady i logika umów, budżetowanie oraz procedury zakupowe, zarządzanie zespołem i projektem zamówienia, przygotowanie studium wykonalności, kontrola zarządcza, negocjacje, a także komunikacja, w tym w mediach społecznościowych i ewaluacja zamówień publicznych).

Istotą tych studiów, w odróżnieniu od standardowych/tradycyjnych studiów nt. zamówień publicznych obejmujących wyłącznie kwestie prawno-proceduralne, jest zwrócenie uwagi na potrzebę

profesjonalizacji kadr nie tylko przez pryzmat znajomości prawnych przepisów proceduralnych lecz przez pryzmat holistycznego podejścia do procesu zakupowego. Zamówienia publiczne pełnią szczególną rolę w krwioobiegach zakupowym ze względu na ustalone ramy formalne/proceduralne opierające się w szczególności na zasadach konkurencyjności, jawności, równego traktowania, według których powinno następować kontraktowanie.

Celem studiów jest rozróżnienie i dostarczenie wiedzy i umiejętności Słuchaczom w zakresie każdego z etapów zakupowych: koncepcji zakupu, przygotowania zakupu, przeprowadzenia procedury zakupowej, zarządzania realizacją oraz rozliczenia i ewaluacji.

Program zajęć

Lp.	Przedmiot	Opis zagadnień	Liczba godzin
BLOK I: EKONOMICZNE ASPEKTY ZAMÓWIEŃ PUBLICZNYCH – 20 GODZ.			20
1.	Miejsce zamówień publicznych w polityce gospodarczej państwa członkowskiego Unii Europejskiej	- Wyłączne kompetencje UE a dzielone kompetencje UE i p.cz. a rynek wewnętrzny (dyrektywy/rozporządzenia) w kontekście zamówień publicznych. - Polityka zakupowa Polski.	4
2.	Studium wykonalności	- Istota Studium Wykonalności i jego zastosowanie w praktyce projektów publicznych. - Struktura pracy nad studium wykonalności. - Analiza finansowa w studium wykonalności – zakres analizy, zasady analizy, oczekiwane produkty analizy. - Analiza ekonomiczna w studium wykonalności – zakres analizy, zasady analizy, oczekiwane produkty analizy. - Analiza wielokryterialna w studium wykonalności – zakres analizy, zasady analizy, oczekiwane produkty analizy. - Analiza wrażliwości i ryzyka w studium wykonalności – zakres analizy, zasady analizy, oczekiwane produkty analizy.	16
BLOK II: MENEDŻERSKIE ASPEKTY ZAMÓWIEŃ PUBLICZNYCH			32
3.	Negocjacje w zamówieniach publicznych	- Zasady negocjacji. - Główne pojęcia: BATNA, ZOPA, budowanie mostów. - Wymiana informacji w trakcie wstępnych konsultacji rynkowych. - Negocjacje w negocjacyjnych trybach udzielenia zamówień. - Negocjacje w celu ulepszenia oferty. - Negocjacje zmian.	8
4.	Polityka informacyjna/Public Relations	- Plany zamówień. - Budowanie relacji z rynkiem. - Konsultacje rynkowe. - Łańcuch dostaw.	8

5.	Zarządzanie projektem	• Metodyki zarządzania projektami. • Planowanie projektu. • Elementy składowe projektu. • Ocena wykonalności projektu. • Zarządzanie zmianą jako element realizacji projektu.	16
BLOK III: ZARZĄDZANIE ZASOBAMI LUDZKIMI W ZAKUPACH PUBLICZNYCH			24
6.	Zarządzanie i praca w zespołach wirtualnych	• Specyfika pracy w zespole wirtualnym. • Zespół wirtualny – nowe możliwości, nowe wyzwania. • Narzędzia wykorzystywane do współpracy w zespołach wirtualnych.	8
7.	Zarządzanie zasobami ludzkimi	• Rola poszczególnych osób. • Migracja kadr. • Rozwój kadr. • Etyka zamówieniowa.	16
BLOK IV: PODSTAWOWE ASPEKTY PRAWNE ZAMÓWIEŃ PUBLICZNYCH			20
8.	Pojęcie i logika zamówienia publicznego	• Cele i zadania instytucji zamawiającej. • Cele i zadania komórki/osoby odpowiedzialnej za zakupy. • Interesariusze wewnętrzni: osoby, komórki organizacyjne. • Interesariusze zewnętrzni: rynek, potencjalni wykonawcy, podwykonawcy, producenci. • Strategia/ Polityka zakupowa. • Rola zamówienia.	12
9.	Zasady konstruowania umów zakupowych	• Ryzyka stron kontraktu, w tym ryzyka związane z przepływami finansowymi. • Umowy ryczałtowe, umowy kosztorysowe. • Waloryzacja umów. • Kary umowne i odpowiedzialność. • Zasady płatności. • Klauzule przeglądowe zmiany umów. • Waloryzacja umów. • Opcje. • Mechanizmy rozwiązywania sporów.	8
BLOK V: PROCEDURALNE ASPEKTY ZAMÓWIEŃ PUBLICZNYCH			32
10.	Etapy postępowania o udzielenie zamówienia publicznego	• Przygotowanie zamówienia: ◦ analiza potrzeb i wymagań; zasada best value for money; istota KPI's; ◦ badanie możliwości zaspokojenia zidentyfikowanych potrzeb z wykorzystaniem zasobów własnych; ◦ rozeznanie rynku w aspekcie alternatywnych środków zaspokojenia zidentyfikowanych potrzeb oraz w aspekcie możliwych wariantów realizacji zamówienia; ◦ określenie orientacyjnej wartości zamówienia i kosztów dla każdego z wariantów; ◦ możliwość podziału zamówienia na części; ◦ przewidywana procedura udzielenia zamówienia: PZP; Koncesja; PPP; inna formuła; • Przeprowadzenie procedury według PZP: ◦ dostępne tryby i procedury; ◦ wady i zalety poszczególnych trybów i procedur; • Realizacja zamówienia. • Ewaluacja zamówienia: ◦ ogłoszenie z wykonania zamówienia; ◦ raport z wykonania zamówienia.	16

11.	Kontrola zarządcza w zamówieniach publicznych	- Dokonywanie zakupów a zasady wydatkowania środków publicznych. - Realizacja celów kontroli zarządczej w procesach zakupowych. - Rola i znaczenie regulacji wewnętrznych w jednostce.	8
12.	Osoby realizujące obowiązki ustawowe w zamówieniach publicznych	- Podmiot prowadzący postępowanie. - Osoby odpowiedzialne: - kierownik zamawiającego; - pracownik, któremu powierzono określone czynności; - komisja przetargowa. - Odpowiedzialność sankcyjna.	8
BLOK VI: PRAKTYCZNE ASPEKTY ZAMÓWIEŃ PUBLICZNYCH			32
13.	Zakupy produktów robót budowlanych	- Zarządzanie procesem budowlanym. - Ekonomiczne aspekty procesu budowlanego. - Potrzeby jednostki a zakres zakupów. - Budżet jako wyznacznik zakresu lub ilości zakupów.	8
14.	Zakupy wartości niematerialnych (wiedzy)	- Opis potrzeb i wymagań zamawiającego. - Specyfika kryteriów oceny ofert. - Nadzór nad realizacją umowy.	4
15.	Ewaluacja realizacji zamówień publicznych	- Ocena co się udało. - Ocena co się nie udało. - Ocena pod kątem co by zostało zrobione inaczej. - Ocena satysfakcji przez kontrahenta. - Czy pojawiły się ryzyka przewidywane na etapie planowania i jak z nimi postępowano. - Czy pojawiły się inne ryzyka i jak nimi zarządzano.	8
16.	Wywiad społecznościowy w procedurze zakupowej	- Znaczenie mediów społecznościowych jako środowiska rozpoznania potencjalnych partnerów biznesowych, poszukiwania ogniw łańcucha dostaw oraz źródła danych o wiarygodności i odpowiedzialności społecznej podmiotów gospodarczych. - Charakterystyka procesu dyfuzji społecznościowej (opartej na narzędziach organicznych i płatnych). - Znaczenie profilowania społecznościowego z punktu widzenia manipulowania wizerunkiem marki. - Wykorzystanie przykładowych narzędzi analizy wizerunku w celu sprawdzenia potencjalnego partnera lub wykonawcy.	4
17.	Cyfryzacja zamówień publicznych	- Cyfryzacja zakupów – plusy i minusy. - Narzędzia publiczne i komercyjne. - Analityka i BI.	8
Łączna liczba godzin zajęć dydaktycznych			160

Słuchacze

Studia podyplomowe „Profesjonalne Kadry Zamówień Publicznych” skierowane są do pracowników realizujących zamówienia publiczne i procedury zakupowe zarówno po stronie Zamawiającego, jak i Wykonawcy, a w szczególności dla:

- pracowników administracji publicznej, rządowej i samorządowej zaangażowanych w proces zamówień publicznych (urzędy miast, urzędy marszałkowskie, urzędy gmin, starostwa) (Zamawiający);

- pracowników podmiotów publicznych prowadzących zamówienia publiczne (Zamawiający);
- pracowników firm prywatnych i publicznych (Wykonawcy).

Dotychczasowymi Słuchaczami Studiów podyplomowych „Profesjonalne Kadry Zamówień Publicznych” była zarówno kadra kierownicza, jak i pracownicy działów odpowiedzialnych za zamówienia publiczne, którzy zdecydowali się podnieść swoje kwalifikacje i umiejętności w zakresie zamówień publicznych w celu

rozpoczęcia zatrudnienia w tych jednostkach.

Dotychczas studiowali u nas pracownicy:

- administracji publicznej, rządowej (ministerstw i urzędów centralnych) i samorządowej (urzędów miast, powiatów i gmin);
- agencji i zakładów państwowych/samorządowych (w tym spółek skarbu państwa oraz komunalnych);
- sądów wszystkich szczebli;
- uczelni wyższych i ośrodków/instytutów naukowo-badawczych;
- szpitali i ośrodków zdrowia;
- ośrodków kultury;
- organizacji pozarządowych,
- firm konsultingowych;
- oraz firm prywatnych będących Wykonawcami zamówień publicznych.

Wykładowcy

Zajęcia prowadzone są przez pracowników naukowo-dydaktycznych Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, jak również praktycy z instytucji administracji publicznej zajmujących się zamówieniami publicznymi, w tym Urzędu Zamówień Publicznych.

Agnieszka Olszewska – Prezes Urzędu Zamówień Publicznych. Menadżer z 20-letnim doświadczeniem w zarządzaniu obszarami zamówień publicznych oraz zakupów niepublicznych w wielu podmiotach oraz spółkach o różnej strukturze właścicielskiej. Od 1998 roku specjalizuje się w praktycznych zagadnieniach stosowania przepisów dotyczących udzielania zamówień publicznych, doskonale zorientowana w specyfice pracy zamawiających klasycznych oraz sektorowych.

Jest gorącą zwolenniczką idei strategicznego zarządzania zakupami, standaryzacji i kategoryzacji zakupów, tworzenia centrów kompetencji i osiągnięcia tym sposobem synergii w ramach współpracy między uczestnikami procesów zakupowych w celu podnoszenia efektywności zakupowej. Posiada ponad 15-letnie doświadczenie w prowadzeniu szkoleń, podczas których przedstawia od strony praktycznej zagadnienia dotyczące zamówień publicznych oraz dobre praktyki z obszaru zakupów komercyjnych. Wielokrotnie była uczestnikiem prac komisji sejmowych nad projektem nowelizacji ustawy – Prawo zamówień publicznych. Obecnie jest Prezesem Urzędu Zamówień Publicznych.

dr hab. Adam A. Ambroziak, prof. SGH – Specjalista w zakresie polityk publicznych, w tym pomocy publicznej dla przedsiębiorców, wykorzystania funduszy europejskich, polityki spójności, polityki rynku wewnętrznego UE, wspólnej polityki handlowej, polityki przemysłowej UE, ekspert w zakresie procesu decyzyjnego w instytucjach Unii Europejskiej oraz lobbingu w UE. Kierownik Podyplomowych Studiów Administracji i Zarządzania, Podyplomowych Studiów Pomocy Publicznej, Podyplomowych Studiów Profesjonalne Kadry Zamówień Publicznych. Autor ponad 150 publikacji naukowych i ekspertyz dla polskiej administracji i organizacji międzynarodowych na temat polityki gospodarczej UE, pomocy publicznej oraz funkcjonowania rynku wewnętrznego; wykładowca oraz trener w zakresie europejskiej integracji gospodarczej oraz lobbingu europejskiego.

dr hab. Magdalena Kachniewska, prof. SGH – Analityczka trendów z zakresu inteligentnej turystyki, marketingu cyfrowego i sztucznej inteligencji, przewodnicząca kapituły

konkursu „New.Tech.New.Travel”. Przewodnicząca Rady Fundacji „Rok Rzeki Wisły”, członek Rady Naukowej Szlaku Kanału Elbląskiego oraz Komitetu Naukowego NETOUR Project. Prowadzi badania z zakresu: modeli biznesowych gospodarki cyfrowej, inteligentnej mobilności i marketingu mobilnego (SoCoMo). Obecnie realizuje dwa niezwykle projekty z pogranicza turystyki i nowych technologii: inteligentny system wyszukiwania ofert turystycznych oparty na algorytmach rozumienia języka naturalnego (NLP) oraz system predykcji cen dla sektora turystycznego z wykorzystaniem zaawansowanych metod fuzji danych wielowymiarowych i uczenia maszynowego (ePREDYKTOUR).

dr hab. Rafał Kasprzak, prof. SGH – Pracownik naukowy Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, zatrudniony w Instytucie Zarządzania. Posiada doświadczenie zawodowe w obszarach doradztwa biznesowego dla organizacji wdrażających innowacje, przygotowywaniu analiz finansowych i ekonomicznych oraz w zarządzaniu projektami innowacyjnymi. Autor wielu projektów badawczych oraz gospodarczych poświęconych zagadnieniu innowacyjności oraz efektywnemu stymulowaniu współpracy pomiędzy nauką a biznesem. Naukowo pasjonuje się problematyką przemysłów kreatywnych (cultural and creative industries) ich związkiem z innowacyjnością oraz pomiarem oddziaływania kultury na gospodarkę regionu. Absolwent studiów Master of Business Administration w Ecole Supérieure de Commerce de Rennes (Francja).

dr hab. Rafał Mrówka, prof. SGH – Profesor w Katedrze Teorii Zarządzania Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, gdzie specjalizuje się w analizie nowoczesnych modeli organizacji, problemach przywództwa gospodarczego, badaniach satysfakcji i zaangażowania pracowników, zarządzaniu kompetencjami pracowników oraz public relations. Kierownik programu MBA-SGH (program Executive MBA w SGH, jeden z dwóch najlepszych programów MBA w regionie Europy Środkowo-Wschodniej według rankingu Eduniversal z 2015 roku) oraz kierownik Podyplomowych Studiów Public Relations i Strategicznego Komunikowania w Firmach w SGH. Działa aktywnie na rynku doradczym i szkoleniowym – ma ok. 20 lat doświadczenia w prowadzeniu

projektów dla biznesu, jest współwłaścicielem firmy konsultingowo-szkoleniowej IMMOQEE Sp. z o.o. W swojej pracy w konsultingu współpracował m.in. z Umbrella Project (program UNDP – agendy ONZ w Polsce), BIGRAM Personnel Consulting, ITO - United Change Company. Realizował projekty m.in. dla: Hewlett-Packard, Euler Hermes, Tetra Pak, Schneider Electric, Wabco, Microsoft, Auchan, EDS, Esselte, Siemens, Allianz, Totalizator Sportowy, Grupa Hotelowa Orbis, Leroy Merlin, Cersanit. Specjalizuje się w badaniach satysfakcji pracowników, pobudzaniu zaangażowania.

dr hab. Sławomir Winch, prof. SGH – Kierownik Zakładu Strategii Personalnych SGH. Absolwent Wydziału Filozofii i Socjologii Uniwersytetu Warszawskiego. Prowadzący szkolenia z zakresu negocjacji dla ponad stu przedsiębiorstw przemysłowo-handlowo-usługowych. Brał udział przy opracowywaniu ekspertyz – z zakresu zarządzania – dla szeregu polskich i zagranicznych firm. Autor programu negocjacji dla studiów podyplomowych SGH oraz koordynator kierunku HR biznes partner realizowanego na studiach II stopnia SGH, przewodniczący Radzie Programowej tego kierunku. Główne zainteresowania badawczo-naukowe: negocjacje, zarządzanie ludźmi, kultura organizacyjna, przywództwo. Autor licznych publikacji, m.in. monografii *Negocjacje – jednostka, organizacja, kultura*, *Substytut przywództwa w przedsiębiorstwie*, *Zarządzanie HR Business Partner – organizacja, kultura, społeczeństwo*.

radca prawny dr Izabela Fundowicz – Radca prawny, doktor nauk prawnych w zakresie prawa. Od 2000 r. zatrudniona w Urzędzie Zamówień Publicznych, obecnie na stanowisku dyrektora Departamentu Prawnego. Uczestniczyła w pracach nad ustawą Prawo zamówień publicznych. Trener na licznych szkoleniach i seminariach, prelegent na konferencjach organizowanych przez Urząd Zamówień Publicznych. Wykładowca prawa zamówień publicznych na studiach podyplomowych (Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Uniwersytet Jagielloński w Krakowie, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu, Uniwersytet w Białymstoku). Współautorka Komentarza do ustawy Prawo zamówień publicznych, wydanego przez Urząd Zamówień Publicznych.

dr Anna Kłopotek – Doktor nauk ekonomicznych w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. Członek Zespołu ds. Zarządzania Ryzykiem w SGH. Pełniła funkcję członka Senackiej Komisji Budżetu i Finansów SGH. Organizator, moderator i prelegent konferencji organizowanych w SGH nt. „Efektywność i skuteczność w sektorze publicznym”. Pomysłodawca i wieloletni (2006-2018 r.), kierownik studiów podyplomowych „Audyt wewnętrzny i kontrola zarządcza w jednostkach sektora finansów publicznych”. Obecnie kierownik studiów podyplomowych „Rachunkowość i kontrola w sektorze publicznym”, organizowanych przez Instytut Rachunkowości, Kolegium Zarządzania i Finansów SGH. Specjalizuje się w problematyce rachunkowości, kontroli, kontroli zarządczej, w tym zarządzania ryzykiem w jednostkach sektora finansów publicznych. Jako prelegent współpracuje z Ministerstwem Finansów w ramach programu

wsparcia rozwoju zawodowego w zakresie kontroli zarządczej i audytu wewnętrznego dla jednostek sektora finansów publicznych pn. Progr@m Wiedza i umiejętności = kompetencje. Doradca ekonomiczny w Najwyższej Izbie Kontroli.

dr Mateusz Winarz – Doktor nauk prawnych zatrudniony w Katedrze Prawa Gospodarczego Publicznego i Polityki Gospodarczej Uniwersytetu Jagiellońskiego. Doświadczenie zdobywał jako wiceprezes Urzędu Zamówień Publicznych, przewodniczący regionalnej komisji orzekającej w sprawach o naruszenie dyscypliny finansów publicznych, zastępca prezesa regionalnej izby obrachunkowej, arbiter z listy Prezesa Urzędu Zamówień Publicznych. Jest autorem wielu publikacji naukowych i popularnonaukowych z zakresu zamówień publicznych i finansów publicznych, w tym współautorem i współredaktorem komentarza do Prawa zamówień publicznych wydanego przez UZP. Ma bogate doświadczenie w zakresie dydaktyki. W szczególności od 2006 jest wykładowcą na studiach podyplomowych w zakresie zamówień publicznych i finansów publicznych na wielu uczelniach w tym na Uniwersytecie Jagiellońskim, Uniwersytecie Gdańskim, Uniwersytecie Łódzkim, Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie, Szkole Głównej Handlowej, Politechnice Krakowskiej im. Tadeusza Kościuszki, Wyższej Szkole Bankowej.

mgr Bogdan Artymowicz – Radca prawny, współautor nowego Prawa zamówień publicznych oraz I i II wydania komentarza do Prawa zamówień publicznych przygotowanego i wydanego przez Urząd Zamówień Publicznych, do października 2022 r., Dyrektor Departamentu Prawnego w Urzędzie Zamówień Publicznych, były członek Krajowej Izby Odwoławczej. Członek Komisji Orzekającej w sprawach o naruszenie dyscypliny finansów publicznych przy Szeffie Kancelarii Prezesa Rady Ministrów. Były Wiceprezes Prokuratury Generalnej Skarbu Państwa. Wykładowca uniwersytecki, autor wielu publikacji z zakresu zamówień publicznych. Aktualnie Dyrektor Pionu Zakupów w jednym z czołowych banków w Europie środkowowschodniej.

mgr Stanisław Bienias – Absolwent Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Od 2004 r. pracownik Ministerstwa Rozwoju Regionalnego, od 2006 do 2013 r. na stanowisku naczelnika Wydziału Ewaluacji (Krajowa Jednostka Ewaluacji). Od 2013 r. współtworzy niezależną organizację non-profit Fundacja IDEA Rozwoju oraz jest prezesem spółki badawczej IDEA Instytut. Koordynował prace blisko 60 jednostek ewaluacyjnych zlokalizowanych w ramach instytucji zarządzających i pośredniczących we wdrażaniu polityki spójności w Polsce. Brał udział w realizacji blisko 200 badań ewaluacyjnych prowadzonych w różnych krajach Europy, Afryki i Azji. Organizator i prelegent licznych konferencji i seminariów dotyczących budowy kultury ewaluacyjnej w Polsce i zagranicą. Autor i współautor kilkudziesięciu publikacji w obszarze ewaluacji i monitorowania.

mgr inż. Balbina Kacprzyk – Członek Rady Zamówień Publicznych przy Prezesie UZP, Rzeczoznawca Kosztorysowy

Stowarzyszenia Kosztorysantów Budowlanych, wykładowca na studiach podyplomowych, kursach kosztorysowania oraz zamówień publicznych na roboty budowlane. Autorka licznych ekspertyz i opinii oraz publikacji związanych z kosztorysowaniem i zamawianiem robót budowlanych, prezes honorowy Stowarzyszenia Kosztorysantów Budowlanych.

mgr Dariusz Markiewicz – Doświadczony menedżer specjalizujący się w doradztwie strategicznym i biznesowym oraz w zarządzaniu projektami dla firm globalnych przy użyciu metod klasycznych/kaskadowych jak i zwinnych/iteracyjnych. Posiada różnorodne, międzynarodowe doświadczenie zdobyte w czasie realizacji projektów w Polsce, Japonii, Stanach Zjednoczonych, Arabii Saudyjskiej, Wielkiej Brytanii, Irlandii, Holandii, Niemczech, Danii, Austrii. Dodatkowo wielokrotnie prowadził globalne projekty zdalne zarządzając międzynarodowymi zespołami rozproszonymi. Zakres merytoryczny prowadzonych projektów: przygotowywanie

strategii biznesowych, realizacja projektów kapitałowych (w tym budowa nowych instalacji produkcyjnych), wielkoskalowe transformacje oraz wdrożenia IT i nowych technologii, badania i rozwój, optymalizacja procesów biznesowych, zarządzanie zmianą i komunikacja, pozyskiwanie finansowania np. poprzez wprowadzanie firm na giełdę papierów wartościowych, fuzje i przejęcia, integracja po przejęciach właścicielskich, obniżanie kosztów i reorganizacja HR. Wykształcenie oraz posiadane certyfikaty zawodowe: Absolwent Kolegium Międzywydziałowych Indywidualnych Studiów Matematyczno-Przyrodniczych na Uniwersytecie Warszawskim; Certyfikowany członek Association of Chartered Certified Accountants (ACCA); Project Management Professional (PMP) – certyfikowany przez Project Management Institute Agile Certified Practitioner (ACP) – certyfikowany przez Project Management Institute; Professional Scrum Master I (PSM I) – certyfikowany przez Scrum.org; Professional Scrum Master II (PSM II) – certyfikowany przez Scrum.org.

Zasady realizacji studiów

Czas trwania studiów: studia trwają 2 semestry i są uruchamiane w semestrze zimowym.

Sposób prowadzenia zajęć:

- konwersatoria, aktywizujące słuchaczy w trakcie ich trwania,
- warsztaty i ćwiczenia z wykorzystaniem aktualnych dokumentów związanych z tematyką poszczególnych spotkań.

Elastycznie dostosowane terminy i czas na zajęcia:

w celu zapewnienia możliwości udziału osób spoza Warszawy zajęcia odbywają się w ramach comiesięcznych zjazdów sobotnio-niedzielnich (raz lub dwa razy w miesiącu, przy uwzględnieniu dni wolnych od pracy oraz innych świąt, tworzących tzw. długie weekendy). Zajęcia w sobotę rozpoczynają się o godz. 10.00 (aby umożliwić dojazd do Warszawy) a kończą się o 17.00. W niedzielę natomiast zajęcia rozpoczynają się o 8.00, a kończą się o 15.00.

Zasady zaliczenia studiów:

- obowiązkowa obecność – udział uczestnika na zajęciach w wymiarze co najmniej 80% godzin lekcyjnych objętych studiami,
- dwuetapowa weryfikacja wiedzy i umiejętności:
 - część pisemna – test składający się z pytań testowych weryfikujących wiedzę nabytą w trakcie zajęć – maksymalna liczba punktów do zdobycia – 20,
 - część ustna – każdy ze Słuchaczy prezentuje koncepcję przygotowanej samodzielnie części projektu realizacji zamówienia publicznego w celu weryfikacji nabytej wiedzy i umiejętności – maksymalna liczba punktów do zdobycia – 80.

Dokument poświadczający zakończenie studiów:

świadcstwo ukończenia studiów podyplomowych SGH.

Informacje organizacyjne związane z rekrutacją

Edycja 6. zostanie uruchomiona w semestrze zimowym roku akademickiego 2025/2026, zajęcia rozpoczną się w listopadzie 2025 r.

Rekrutacja na edycję 6. studiów jest obecnie prowadzona. Decyduje kolejność zgłoszeń rozumianych jako złożenie wszystkich wymaganych dokumentów oraz dokonanie wpłaty.

Zapraszamy do [REKRUTACJI-ONLINE](https://podyplomowe-rejestracja.sgh.waw.pl/Studia-PKZPub).

(<https://podyplomowe-rejestracja.sgh.waw.pl/Studia-PKZPub>).

Biuro studiów

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
Kolegium Gospodarki Światowej
ul. Madalińskiego 6/8, budynek M, pokój 33
02-513 Warszawa

Sekretarz studiów:

mgr inż. Karolina Nivette

e-mail: Karolina.Nivette@sgh.waw.pl

tel. 22 564 93 49, 516 676 818

Kierownik programu:

dr hab. Adam A. Ambroziak, prof. SGH

e-mail: Adam.A.Ambroziak@sgh.waw.pl