

# Mapa programu eBF 2014

	środa 5. 11.			czwartek 6. 11.				piątek 7. 11.	
	Sala Kongresowa Hotel Imperial	Sala Praga Hotel Imperial Sala angielska	Sala Budapeszt Hotel Imperial	PROebiz Centrum Treningowe Masarykovo náměstí 33	Sala Kongresowa Hotel Imperial	Sala Praga Hotel Imperial Sala angielska	Sala Budapeszt Hotel Imperial	PROebiz Centrum Treningowe Masarykovo náměstí 33	Sala Kongresowa Hotel Imperial
9:00	instytucje	firmy	firmy	firmy	firmy	instytucje	instytucje		
9:30	<b>Uroczyste otwarcie</b> 1			<b>ARENA PRAKTYK MILANA KAPLANA</b>	<b>WORKSHOP</b> 30	<b>Partnerstwo w sektorze prywatnym i publicznym</b> Michał Kania	<b>Dokumentacja przetargowa - właściwa treść i odpowiednie procedury</b> Katerína Koláčková 40	<b>Szpital &amp; eAukcje</b> 49	<b>PROebiz open</b> 53
10:00	<b>WORKSHOP</b> 2	<b>Jak motywować zespół ds. zakupów?</b> Rastislav Janik 4	<b>Ciekawostki z ostatniego roku ze świata eAukcji</b> Andrzej Kulbiński 13	<b>Petr PERNIČKA</b> 21 O zarządzaniu wymaganiami zakupowymi	<b>Prolog - Miloš Olejník</b>	<b>Poglądy na platformy eProcurement w UE</b> Marco Tardioli 33	<b>Ziecanie robót budowlanych a eAukcje</b> Jan Havlík 41	<b>Zamówienia publiczne w placówkach medycznych</b>	<b>Podstawowe typy eAukcji</b>
10:30	<b>Oferta najkorzystniejsza ekonomicznie</b>	<b>Dostawa jako źródło innowacji</b> Martin Wiederman 5	<b>Investycje a eAukcje</b> Martin Kapler 14	<b>Miloš OLEJNÍK</b> 22 Jak korzystać z modelu TCO w praktyce zakupowej	<b>Rola zakupów z punktu widzenia celów strategicznych spółki</b>	<b>Jak pracować z referencjami w ramach zamówień publicznych</b> Jozef Kubinec 34	<b>Wielozleceniowość w ramach zamówień na roboty budowlane</b> Alena Vačkářová 42	<b>Zamówienia publiczne od przygotowania dokumentów przetargowych aż po zawarcie umowy ze zwycięzcą</b> A. Ševčíková, V. Horová	<b>Plan badań i analiz</b>
11:00	<b>Jak się zachować, kiedy oferta jest rażąco niska?</b>	<b>Zakupy spotowe i narzędzia eSourcingu</b> Tomáš Veit 6	<b>Organizacja i zarządzanie zespołem ds. zakupów</b> Karel Otýs 15	<b>Andrzej KULBIŃSKI</b> 23 Jak działa ERMMA	<b>Lojalny dostawca czyli jak zostać klientem preferowanym</b>	<b>kawa</b>	<b>kawa</b>	<b>káva Imperial</b>	<b>Public eProcurement</b>
11:30		<b>kawa</b>	<b>kawa</b>	<b>Juraj PULLMANN</b> 24 Ocena dostawców w eAukcji - cena ↓, jakość ↑		<b>Wsparcie dla małych i średnich przedsiębiorstw w zamówieniach publicznych w UE</b> Martin Trybus 35	<b>Ponowne otwarcie postępowania</b> Stanislav Oravec 43		<b>Private eProcurement</b>
12:00	<b>Czy eAukcje są innowacją zamówień publicznych i eProcurement?</b>	<b>Praktyka zakupowa i doświadczenia z Ameryki</b> Ingrid Tocháčková 7	<b>Jak stworzyć i ocenić strategię zakupów?</b> Jan Vašek 16	<b>Martin WIEDERMAN</b> 25 Relacje z dostawcami według zarządzania operacyjnego	<b>W jaki sposób motywować, oceniać i nagradzać zespoły ds. zakupów?</b>	<b>Aktualna sytuacja i rozwój eProcurementu w Chorwacji</b> Maja Kušt 36	<b>Aktualna sytuacja elektronicznej procedury ZP w Czechach</b> Jiří Svoboda 44	<b>trening eAukcyjny</b> 50	<b>eLearning 2014</b>
12:30		<b>Jak nauczyć dużą firmę stosowania eAukcji</b> Holger Plein 8	<b>Wielokryterialność a eAukcje</b> Petra Vrbová 17	<b>Milan TRNKA</b> 26 Tendering, NIPPON, ERMMA i ich zastosowanie w firmie budowlanej	<b>Za i przeciw dla poszczególnych typów eAukcji</b>	<b>Innowacje w zamówieniach publicznych</b> Jan Zahálka 37	<b>Elektroniczny system kontrakcyjny</b> Daša Paláková 45	<b>trening eAukcyjny</b> 51	<b>Katalog dostawców</b>
13:00	<b>W jaki sposób eProcurement zmienia procesy zamówień publicznych?</b>	<b>Design to Cost</b> Giorgio Tatta 9	<b>Ocena dostawców</b> Oskar Hritz 18	<b>Jaroslav CIRKOVSKÝ</b> 27 Co warto wiedzieć o strategii firmowych zakupów		<b>obiad</b>	<b>obiad</b>		<b>Kalendarz imprez PROebiz</b>
13:30		<b>obiad</b>	<b>obiad</b>	<b>Jan VAŠEK</b> 28 Wybór metody zakupu towarów		<b>Zapewnienie integralności w eProcurementie</b> Jitendra Kohli 38	<b>Ocena sensoryczna jako kryterium w Zamówieniach Publicznych</b> Jiří Novotný, Alena Ševčíková 46	<b>obiad Imperial do 14:30</b>	
14:00		<b>Centralizacja procesów zakupowych</b> Rajkumar Daryanani 10	<b>Kształcenie zespołów ds. zakupów</b> Petr Šamarek 19	<b>obiad Imperial</b>		<b>trening eAukcyjny dla instytucji</b> Marian Galuszka 39	<b>Ekonomicznie najlepsza oferta</b> Jaroslav Lexa 47		
14:30	<b>obiad</b>	<b>Teoria gier</b> Sebastian Redenbacher 11	<b>Wewnętrzny marketing zakupowy</b> Ctirad Fischer 20			<b>obiad</b>	<b>trening eAukcyjny dla instytucji</b> Jaroslava Hovanet 48	<b>trening eAukcyjny dla instytucji</b> Ondřej Zidek 52	
15:00		<b>Wiarogodność oszczędności</b> Miloš Olejník 12	<b>Dyrektwy UE a eProcurement</b> Martin Trybus - Wpływ dyrektyw UE 2014 na eProcurement Anna Górczyńska - Wpływ dyrektyw UE z 2014 roku na eProcurement w Polsce	<b>trening eAukcyjny</b> Jiří Špálek Andrzej Kulbiński 29	<b>FSA</b> 31				
15:30	<b>European eProcurement Meeting</b> 3		<b>Dostawcy i zamówienia publiczne</b> Diogo Silva Palhinha - Znaczenie zarządzania samorządu w zakresie e-zamówień publicznych, Jan Zahálka - Praca z dostawcami w ramach zamówień publicznych <b>InspiroMarket</b>		<b>Uroczyste ogłoszenie wyników konkursu FSA</b>				
16:00			<b>InspiroMarket</b> Jitendra Kohli - Wysoki cel strategiczny związany z integralnością zamówień rządowych, Isabel Rosa - Przyszłe wyzwania elektronicznych zamówień publicznych w Portugalii, Maja Kušt - Inicjatywy konieczne do zmniejszenia różnic						
16:30	<b>Wpływ dyrektyw UE 2014 na eProcurement</b>		<b>W jaki sposób eAukcje mogą być realizowane w niemieckim sektorze publicznym, Ivana Petříková - Miasta a eAukcje</b> Ama Eyo - eProcurement oraz eAukcje w Wielkiej Brytanii, Rui Patricio - Wnioski z doświadczeń z zakresu e-zamówień publicznych w Portugalii						
17:00	<b>Dostawcy i zamówienia publiczne</b>								
17:30	<b>InspiroMarket</b>								
18:00									
19:00									
20:00									

Programy 2, 3, 31 - 49, 52 są organizowane we współpracy ze Stowarzyszeniami APUeN CZ i APUeN SK.



« Uroczyste ogłoszenie wyników konkursu FSA jest zwieńczeniem programu czwartkowego. Wyjątkowość tego wydarzenia polega na ocenie lojalności, przyzwoitości i odpowiedzialności społecznej w elektronicznej procedurze zakupowych w firmach i instytucjach. Filozofią organizowanej ceremonii jest myśl elektronicznej procedury i ocena ofert, która jest ważnym czynnikiem dla przejrzystości i tym samym prawidłowości negocjacji. Nagroda ma trzy kategorie - START, TREND i MASTER. W tym roku odbędzie się czwarta rocznica wręczenia nagród. Wydarzenie organizuje czesko-słowackie stowarzyszenie APUeN.