

# MBA PUBLIC PROCUREMENT - Tematická osnova osmi hlavních výukových dní

| Výukový den | Datum                | Zastřešující téma                                              | Lektor                                | Subtémata                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Popis a cíl výukového dne                                                                                                                                                                                             |
|-------------|----------------------|----------------------------------------------------------------|---------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1           | 22. října 2025       | Úvodní workshop                                                |                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                       |
| 2           | 5. listopadu 2025    | Zadavatel jako strategický aktér                               | Jiří Šimon<br>Jan Zahálka             | <ul style="list-style-type: none"><li>Kdo je zadavatel</li><li>Tvorba nákupní strategie</li><li>Zadavatel v síti stakeholderů</li><li>Plánování veřejných zakázek</li><li>Kompetence a role zakázkařských týmů</li><li>Problematika 3E a finanční kontroly</li><li>Tranparentnost a hospodárnost při nakládání s veřejnými prostředky</li><li>Risk management</li></ul>                                                                                                                             | Cílem je porozumět roli zadavatele. Účastník si osvojí schopnost vnímat zadávání jako součást strategického řízení organizace, naučí se plánovat veřejné nákupy s ohledem na mise, cíle a priority veřejného sektoru. |
| 3           | 3. prosince 2025     | Právní rámec a compliance ve veřejných zakázkách a odpovědnost | Adéla Havlová<br>Miroslav Knob        | <ul style="list-style-type: none"><li>Právo ve veřejných zakázkách v ČR a EU</li><li>Rozhodovací praxe ÚOHS, NSS, SDEU</li><li>Metody právní kontroly a compliance (střet zájmů, whistleblowing)</li><li>Case studies problémových situací</li><li>Specifika u dotovaných zakázek a řízení kontrol</li><li>Trestněprávní rozměr veřejných zakázek</li><li>Etika a integrita ve veřejných zakázkách – Diskuse o etickém jednání, střetu zájmů a pravidlech transparentnosti.</li></ul>               | Cílem je vybavit účastníky schopností chápat a interpretovat právní rámec VZ v kontextu odpovědnosti, rizik a compliance. Získají náhled do klíčových právních institutů a jejich výkladu v praxi (vč. ÚOHS, NSS).    |
| 4           | 7. ledna 2026        | Elektronizace a digitalizace veřejných zakázek a AI            | Marek Zelenka                         | <ul style="list-style-type: none"><li>E-procurement platformy (NEN, Tenderix, další nástroje)</li><li>Elektronická komunikace (TED, Věstník VZ)</li><li>Digitální transformace v zadávání</li><li>Trendy (AI, datová analytika... )</li><li>Příklady automatizace: katalogy, šablony, validace</li></ul>                                                                                                                                                                                            | Cílem je pochopit technologické změny a digitální nástroje ve VZ. Účastník získá přehled o možnostech datové analytiky, elektronizace a automatizace včetně využití AI a systémové správy zakázkových dat.            |
| 5           | 28. ledna 2026       | Od potřeb po výzvu: příprava zadávacího řízení                 | Alena Ševčíková<br>Kateřina Koláčková | <ul style="list-style-type: none"><li>Analýza potřeb</li><li>Analýza trhu, předběžné tržní konzultace, Identifikace rizik a přínosů aktivní komunikace zadavatelů s trhem</li><li>Stanovení kvalifikačních, technických a obchodních podmínek, Analýza možných bariér a vnímání transparentnosti ze strany dodavatelů</li><li>Výběr zadávacího postupu a právního režimu</li><li>Tvorba zadávací dokumentace</li><li>Category management</li><li>Dodavatel vs zadavatel – vzájemné vztahy</li></ul> | Cílem je naučit se kvalitně připravit zadání veřejné zakázky. Účastník pochopí význam analýzy potřeb a trhu, správného výběru postupu a tvorby zadávacích podmínek.                                                   |
| 6           | 25. února 2026       | Posuzování, hodnocení a strategický výběr                      | Martin Vyklický<br>Jakub Váňa         | <ul style="list-style-type: none"><li>Posouzení nabídek</li><li>Hodnotící kritéria (cena, kvalita, TCO, LCC, MEAT atd.)</li><li>Spor mezi nejnižší cenou a kvalitou aneb jak hodnotit kvalitu nezávisle a správně</li><li>Praktické metody hodnocení</li><li>Práce v porotě/výběrové komisi</li><li>Simulace hodnotící komise</li><li>Pohled dodavatele z pohledu strategie dotazů a námitek</li></ul>                                                                                              | Cílem je naučit se navrhovat a aplikovat hodnotící modely. Účastník si vyzkouší simulaci hodnotící komise a naučí se správně zdůvodnit výběr dodavatele i v nejednoznačných situacích.                                |
| 7           | 25. března 2026      | Řízení smlouvy a dodavatelských vztahů                         | Pavel Zuska<br>Lucie Moravčíková      | <ul style="list-style-type: none"><li>Smlouvy ve veřejných zakázkách – obsah, typy a specifika</li><li>Contract management (monitoring, nástroje)</li><li>Změnové řízení smluv (§ 222 ZZVZ)</li><li>Vyloučení dodavatele dle § 48 odst. 5 ZZVZ</li><li>Řešení problémů a reklamací</li><li>ESG, due dilligence v dodavatelských řetězcích</li></ul>                                                                                                                                                 | Cílem je porozumět řízení smluvního vztahu a plnění. Účastník se naučí monitorovat, měnit a vymáhat smlouvu, včetně uplatnění sankcí, reklamací a aplikace ESG.                                                       |
| 8           | 22. dubna 2026       | Leadership, vyjednávání a práce s konfliktem                   | Martina Šelejová<br>Martin Hadaš      | <ul style="list-style-type: none"><li>Sociální a environmentální veřejné zakázky (SOVZ/EVZ)</li><li>Církulární ekonomika, zelené zadávání</li><li>Inovační zadávací postupy</li><li>„Value for money“, pilotní projekty</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                   | Cílem je osvojit si zadávání s ohledem na environmentální, sociální a inovační cíle. Účastník se naučí využívat moderní postupy (partnerství, design & build) a nastavit hodnotu za peníze.                           |
| 9           | 20. května 2026      | Leadership, vyjednávání a práce s konfliktem                   | Martin Pokorný                        | <ul style="list-style-type: none"><li>Vyjednávací strategie v rámci zadávacího řízení (včetně JŘBU, JŘSU)</li><li>Interní komunikace a prezentace záměrů</li><li>Řešení sporů (mediace, soudní řízení)</li><li>Leadership v zadávacím týmu, soft-skills</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                   | Cílem je rozvoj měkkých kompetencí zadavatele: komunikace s trhem, interní leadership, práce v týmu, prevence konfliktů, vedení vyjednávání a řešení sporů.                                                           |
| 10          | Datum bude upřesněno | Promoce                                                        |                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                       |