

10 pytań, które zadać doradcy przetargowemu

Wybór doradcy przetargowego to kluczowa decyzja. Zadaj te pytania, aby ocenić, czy dana firma naprawdę pomoże Ci wygrywać kontrakty – bez zbędnych formalności i ukrytych kosztów.

1.

Czy macie doświadczenie w mojej branży? Pokażecie przykłady (anonimowe)?

Doradca powinien znać specyfikę Twojego rynku – np. budownictwo, IT, medycyna, transport.

2.

Jak wygląda Wasz proces przygotowania oferty? Kto się nim zajmuje?

Czy mają dedykowany zespół? Jakie narzędzia (checklisty, analizy) stosują?

3.

Na czym polega Wasze wsparcie po ewentualnym wykluczeniu lub odwołaniu?

Czy pomagacie w pisaniu odwołań do KIO? Jakie są terminy?

4.

Czy korzystacie z aktualnej wiedzy o zmianach prawnych (np. Polityka Zakupowa 2026)?

Zapytaj o Test MŚP, zaliczki, preferencje dla polskiego komponentu.

5.

Jakie są koszty i model rozliczeń? Czy jest gwarancja zwrotu za błędy formalne?

Unikaj pułapek – pytaj o stawki godzinowe, prowizję od wygranej, opłaty wstępne.

6.

Czy pomagacie w negocjacjach warunków umowy z zamawiającym?

Np. w zakresie zaliczek, terminów płatności, kar umownych.

7.

Czy oferujecie audyt łańcucha dostaw lub weryfikację kontrahentów?

Przy zamówieniach strategicznych to kluczowe – pytaj o zakres i przykłady.

8.

Jak wygląda Wasza komunikacja – czy dostaję dedykowanego opiekuna?

Bezpośredni kontakt, stały doradca, szybka odpowiedź.

9.

Czy macie referencje lub opinie od firm podobnych do mojej?

Poproś o dane kontaktowe do klientów (za ich zgodą).

10.

Czy oferujecie bezpłatną wstępną analizę lub wycenę projektu?

To standard w branży – pozwala ocenić, czy warto współpracować.

i-przetargi.pl – doradztwo przetargowe | tel. +48 536 193 427 | biuro@i-przetargi.pl