



Głubczyce, 2013-09-18

ZAMAWIAJĄCY:

ASA Sp. z o. o.
ul. Oświęcimska 11
48-100 Głubczyce
KRS: 0000142069 NIP: 7481419778 REGON: 531511880

ZAPYTANIE OFERTOWE nr 02/2013

Dotyczy projektu pn. *Akademia AS-ów. Kompleksowy program rozwoju kwalifikacji pracowników firmy ASA Sp. z o.o. Głubczyce dofinansowanego ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego*

W związku z realizacją projektu *Akademia AS-ów. Kompleksowy program rozwoju kwalifikacji pracowników firmy ASA Sp. z o.o. Głubczyce* ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, działanie 8.1.1, współfinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego, prosimy o przedstawienie oferty cenowej Państwa firmy zgodnie z poniższą specyfikacją:

SZKOLENIA:

Profesjonalne techniki sprzedaży – poziom 1 (podstawowy)

Profesjonalne techniki sprzedaży – poziom 2 (zaawansowany)

KODY CPV:

80532000-2 Usługi szkolenia w dziedzinie zarządzania

80500000-9 Usługi szkoleniowe

1. **Opis projektu** – projekt szkoleniowo-doradczy o charakterze zamkniętym, skierowany do pracowników ASA Sp. z o.o. Projekt objęty pomocą de minimis.
 - a) wartość projektu: 663 918,60 PLN
 - b) termin realizacji: 01.09.2013- 31.12.2014 (16 miesięcy)



2. **Wykonawca usługi będzie zobowiązany do przeprowadzenia szkoleń:**

Profesjonalne techniki sprzedaży – poziom 1 (podstawowy)

1. Dla 6 osób
2. W wymiarze 16h - 2 dni szkoleniowe
3. Metodologia realizacji: zajęcia warsztatowe
4. Termin realizacji szkolenia: kwiecień 2014 roku w dniach roboczych (termin ustalony w porozumieniu ze Zleceniodawcą).
5. Miejsce realizacji szkolenia: obiekt usytuowany w centralnej Polsce o standardzie 4* umożliwiający dogodny dojazd dla uczestników szkolenia: Przedstawiciele Farmaceutycznych oraz Key Account Managerów (lokalizacja oraz standard hotelu ustalony w porozumieniu ze Zleceniodawcą).

Profesjonalne techniki sprzedaży – poziom 2 (zaawansowany)

1. Dla 16 osób w 2 grupach szkoleniowych (2 grupy x 8 osób)
2. W wymiarze 16h dla każdej z grup – łącznie 4 dni szkoleniowe
3. Metodologia realizacji: zajęcia warsztatowe
4. Termin realizacji szkolenia: październik 2013 roku w dniach roboczych (termin ustalony w porozumieniu ze Zleceniodawcą).
5. Miejsce realizacji szkolenia: obiekt usytuowany w centralnej Polsce o standardzie 4* umożliwiający dogodny dojazd dla uczestników szkolenia: Przedstawiciele Farmaceutycznych oraz Key Account Managerów (lokalizacja oraz standard hotelu ustalony w porozumieniu ze Zleceniodawcą).

Minimalny zakres szkolenia Profesjonalne techniki sprzedaży – poziom 1 i 2:

Warsztat "Profesjonalne Techniki Sprzedaży" uczy właściwego podejścia do kontaktów handlowych w różnych ich aspektach (typ klienta i jego potrzeby, system sprzedaży, segment rynku, zadania handlowca). Szkolenie dostarcza narzędzi i umiejętności niezbędnych każdemu sprzedawcy. Warsztaty koncentrują się na sprzedaży w bezpośrednim kontakcie z klientem – użytkownikiem produktu lub usługi. Uczestnicy szkolenia poznają etapy procesu sprzedaży oraz cele działań handlowca na poszczególnych etapach. Zdobywając praktyczne umiejętności rozpoznania potrzeb, prezentacji produktu oraz zamykania rozmowy handlowej będą w pełni kontrolować proces sprzedaży. Efektywnie wykorzystując narzędzia komunikacyjne oraz wiedzę psychologiczną będą skuteczniejsi w działaniu.

Szkolenie przeznaczone jest dla sprzedawców produktów i usług skierowanych do klienta indywidualnego, rozpoczynających pracę na tym stanowisku lub z małym doświadczeniem sprzedażowym oraz dla pracowników z większym doświadczeniem w zakresie sprzedaży. Także do tych, którzy nie uzyskują pożądaných rezultatów jako sprzedawcy. Szkolenie powinno zawierać moduły: sprzedaż B2B, sprzedaż przez telefon, sprzedaż na targach i wystawach i sprzedaż do sieci handlowych



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Profesjonalne techniki sprzedaży – poziom 1 i 2 – wymagania stawiane osobom prowadzącym warsztaty:

Oferent jest zobowiązany do zaangażowania trenerów posiadających odpowiednie kwalifikacje (np. ukończona szkoła trenera, wykształcenie psychologiczne) oraz doświadczenie w szkoleniach sprzedażowych poparte referencjami.

Dwie grupy w zakresie szkolenia: **Profesjonalne techniki sprzedaży – poziom 2** będą odbywać zajęcia warsztatowe w tym samym czasie równolegle w dwóch grupach, w związku z czym Oferent jest zobowiązany do zaangażowania co najmniej 2 trenerów.

Oferent zobowiązany jest do przedstawienia kwalifikacji osób prowadzących szkolenia w następującej tabeli:

Lp.	Imię i nazwisko	Wykształcenie formalne, dodatkowe certyfikaty, dyplomy, świadectwa ukończenia szkoleń	Liczba lat pracy zawodowej ogólnie	Liczba lat pracy jako trenera	Liczba lat pracy na stanowiskach związanych ze sprzedażą
1.					
2.					

Zamawiający przyzna 1 pkt za:

- każdy dyplom, certyfikat, świadectwo ukończenia szkoły trenerskiej oraz innych szkoleń związanych z tematyką szkolenia oraz za dyplom wyższej uczelni oraz studia podyplomowe w kierunkach związanych z obszarami sprzedaży, psychologii, zarządzania, prowadzenia szkoleń
- każdy rok pracy zawodowej,
- każdy rok pracy jako trenera,
- każdy rok pracy w sprzedaży bezpośredniej

Cena szkoleń powinna zawierać:

- zaangażowanie trenerów
- koszt przygotowania, druku i dostarczenia materiałów szkoleniowych, gier i innych niezbędnych narzędzi do efektywnego przeprowadzenia szkolenia, (materiały szkoleniowe należy przygotować w 1 egz. dla każdego z uczestników oraz 1 dodatkowy egzemplarz do archiwizacji w dokumentacji projektu)
- zakwaterowanie uczestników szkolenia w obiekcie hotelowym o standardzie co najmniej 4*
- 2 noclegi (nocleg poprzedzający pierwszy dzień szkolenia oraz nocleg pomiędzy pierwszym



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

a drugim dniem szkolenia), pokoje 1, 2 –osobowe z łazienkami, bezpłatny dostęp do usług dodatkowych jak basen, jacuzzi, sauna, możliwość skorzystania z zabiegów SPA,

- wyżywienia uczestników w ciągu 2 dni szkolenia oraz w dzień przyjazdu (dzień poprzedzający szkolenie): od kolacji w dniu przyjazdu do obiadu w dzień zakończenia szkolenia. Posiłki podawane w formie bufetu: śniadanie lub serwowane: obiad, kolacja. W czasie szkolenia napoje, kawa, herbata bez ograniczeń, ciasteczka,
- koszt wynajmu sal szkoleniowych lub obiektu, gdzie może się odbyć warsztat dla 2 grup równocześnie (dla szkolenia poziom 2),
- przeprowadzenie badania zadowolenia z udziału w szkoleniach w formie anonimowej ankiety ewaluacyjnej po szkoleniu,
- przeprowadzenie pre i post-testów
- sporządzenie imiennych certyfikatów/świadectw ukończenia szkolenia,
- koszt wynajmu sal szkoleniowych,
- przeprowadzenie badania zadowolenia z udziału w szkoleniach w formie ankiety anonimowej,
- sporządzenie imiennych certyfikatów/ świadectw ukończenia szkolenia dla uczestników szkolenia oraz przekazanie kserokopii podpisanych certyfikatów do dokumentacji projektu,
- opracowanie raportu poszkoleniowego zawierającego co najmniej wyniki z obserwacji, analiza ankiet poszkoleniowych, rekomendacje w zakresie dalszego procesu budowania zespołu grupy kierowników,
- koszt zakwaterowania, wyżywienia i dojazdu trenerów.

3. Kryteria Wyboru

Cena – waga 60%

Doświadczenie, kwalifikacje – waga 40%

Metodologia obliczenia punktacji

Liczba punktów za kryterium cena = (Najniższa cena spośród wszystkich ocenianych ofert / Cena podana w ofercie ocenianej) * 100 * 60%

Liczba punktów za kryterium doświadczenie, kwalifikacje = (Liczba punktów w ofercie ocenianej/ Największa liczba punktów spośród wszystkich ocenianych ofert) * 100 * 40%

