



Głubczyce, 2013-10-14

ZAMAWIAJĄCY:

ASA Sp. z o. o.

ul. Oświęcimska 11

48-100 Głubczyce

KRS: 0000142069 NIP: 7481419778 REGON: 531511880

ZAPYTANIE OFERTOWE nr 03/2013

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:

Negocjacje handlowe

Trudne sytuacje w negocjacjach

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:**

Negocjacje handlowe

1. Dla 28 osób w 2 grupach szkoleniowych

2. W wymiarze 16h dla każdej z grup – łącznie 4 dni szkoleniowe

3. Metodologia realizacji: zajęcia warsztatowe

4. Termin realizacji szkolenia: grudzień 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).

Trudne sytuacje w negocjacjach

1. Dla 12 osób

2. W wymiarze 16h - 2 dni szkoleniowe

3. Metodologia realizacji: zajęcia warsztatowe

4. Termin realizacji szkolenia: luty 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



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Farmaceutycznych oraz Key Account Managerów (lokalizacja oraz standard hotelu ustalony w porozumieniu ze Zleceniodawcą).

Minimalny zakres szkoleń:

Szkolenia powinny mieć formę warsztatową opartą na studium przypadku – ćwiczeń praktycznych z wykorzystaniem narzędzi filmowania i późniejszego odtwarzania nagrań oraz analizy zachowań uczestników w trakcie symulacji negocjacji.

I. Negocjacje handlowe:

- 1) Przedstawienie warunków, w jakich funkcjonują kupcy i metod stosowanych podczas rozmów handlowych,
- 2) Diagnoza kompetencji zespołu handlowców pod kątem prowadzenia negocjacji,
- 3) Uświadomienie zasad zachowania podczas negocjacji pod kątem rezultatów pracy,
- 4) Wyposażenie handlowców w sprawdzone techniki prowadzenia negocjacji,
- 5) Zapewnienie menedżerom sprzedaży narzędzi, które pomagają utrwalać pożądane postawy negocjatorów i zarządzać osiąganymi rezultatami,

II. Trudne sytuacje w negocjacjach:

- 1) Pogłębienie wiedzy i zwiększenie umiejętności praktycznego zastosowania negocjacji w sytuacjach życia zawodowego
- 2) Zwiększenie umiejętności minimalizacji stresu związanego z negocjacjami
- 3) Przygotowanie uczestników do zgłoszenia propozycji wyjściowej i do negocjacji
- 4) Zrozumienie przez uczestników kontrolowania przebiegu procesu negocjacyjnego dla uzyskania przewagi przy stole negocjacyjnym
- 5) Nauka rozpoznawania strategii i technik partnerów negocjacyjnych oraz świadomego reagowania na różnego rodzaju sytuacje negocjacyjne.

Mile widziany element lekcji e-learningowych oraz dodatkowych konsultacji z trenerem w zakresie szkoleń z obszaru negocjacji (prosimy uwzględnić informacje dot. elementu w przesłanej ofercie).

Wymagania stawiane osobom prowadzącym warsztaty:

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

Dwie grupy w zakresie szkolenia: **Negocjacje handlowe** 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 oraz załączenia CV potencjalnych trenerów i proponowanego zakresu szkolenia.

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

Zamawiający przyzna 1 pkt za:

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



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

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);
- przeprowadzenie pre i post-testów potwierdzających wiedzę uczestników z obszaru objętego szkoleniem (oryginały przeprowadzonych testów Wykonawca zobowiązany jest przekazać Realizatorowi Projektu),
- sporządzenie imiennych certyfikatów ukończenia szkolenia dla uczestników szkolenia oraz przekazanie kserokopii podpisanych certyfikatów do dokumentacji projektu,
- przeprowadzenie badania zadowolenia z udziału w szkoleniach w formie anonimowej ankiety ewaluacyjnej po szkoleniu (oryginały przeprowadzonych testów Wykonawca zobowiązany jest przekazać Realizatorowi Projektu),
- opracowanie raportu poszkoleniowego zawierającego co najmniej wyniki z obserwacji, analiza ankiet poszkoleniowych i testów (pre i post-testów), rekomendacje w zakresie dalszego procesu kształcenia uczestników szkolenia,
- koszt wynajmu sal szkoleniowych lub obiektu, gdzie może się odbyć warsztat dla 2 grup równocześnie (dla szkolenia Negocjacje handlowe),
- zakwaterowanie uczestników szkolenia w obiekcie hotelowym o standardzie co najmniej 4* poprzez zapewnienie 2 noclegów (nocleg poprzedzający pierwszy dzień szkolenia oraz nocleg pomiędzy pierwszym a drugim dniem szkolenia), pokoje 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 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%

4. Kontakt między Oferentem a Zamawiającym

Osobami upoważnionymi do kontaktowania się z Oferentami są Ewelina Niepiekło-Kochel i Joanna Regucka.

Wszelkie pytania dotyczące postępowania proszę kierować na adres mailowy: ewelina.niepieklo@dobry-projekt.pl oraz joanna.regucka@asa.eu

5. Wymagania formalne oferty

Oferta powinna być sformułowana w języku polskim, przygotowana w sposób jak najbardziej zrozumiały, czytelny i kompletny oraz jednoznacznie odnosić się do przedmiotu Zapytania Ofertowego.

