



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

**ZAPROSZENIE DO KONKURSU OFERT NR 1/EFŚ-2013
NA REALIZACJĘ SZKOLEŃ**

1) Nazwa i adres zamawiającego

Infover Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Spółka Komandytowo Akcyjna w Kielcach
ul. Zagnańska 61
25-528 Kielce
nr projektu WND- POKL.02.01.01-00-422/12

2) Przedmiot zamówienia:

Ogólne szkolenia dla pracowników mikroprzedsiębiorstw współpracujących z Infover z zakresu: zarządzania przedsiębiorstwem, umiejętności analitycznych, interpersonalnych, zarządzania zasobami ludzkimi, z zakresu motywowania pracowników, realizowane w formie warsztatów dla 22 współpracowników firmy Infover.

Słownik CPV:

80500000-9 Usługi szkoleniowe

80532000-2 Usługi szkolenia w dziedzinie zarządzania

80590000-0 Usługi szkolenia w dziedzinie rozwoju osobistego

80540000-1 Usługi szkolenia w dziedzinie środowiska naturalnego

3) Informacje o projekcie:

Cel projektu: Zwiększenie kwalifikacji i rozwój umiejętności w zakresie zarządzania przedsiębiorstwem i zasobami ludzkimi kadry zarządzającej 22 partnerów biznesowych firmy Infover, dzięki udziałowi w szkoleniach i doradztwie między 7.08.2013 r. a 6.06.2015 r.

Grupa docelowa: 22 mikroprzedsiębiorstwa, 22 pracowników (2 kobiety, 20 mężczyzn).

W projekcie przewiduje się realizację 166 dni szkoleniowych.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Szczegółowy opis przedmiotu zamówienia:

Szczegółowy opis szkoleń i kursów:

Program szkoleń - Zarządzanie przedsiębiorstwem w pigułce:

Lp.	Nazwa szkolenia	Długość szkolenia (dni)	Liczba osób	Liczba grup	Łącznie dni szkol.	Termin realizacji
1.	Dotacje unijne na rozwój i wykorzystanie odnawialnych źródeł energii w firmach a ich skutki ekonomiczne	2	22	2	4	09-10. 2013
2.	Ekonomiczne i społeczne skutki stosowania zasad ochrony środowiska naturalnego w działalności gospodarczej	2	22	2	4	09-10. 2013
3.	TPM - Total Product Maintenance	3	16	2	6	10-11. 2013
4.	JIT - Just In Time	3	16	2	6	01-02. 2014
5.	Metody analizy zagrożeń i szacowania ryzyka FMEA i FTA	3	16	2	6	03-04.2015
6.	G8D Report - Metody i narzędzia rozwiązywania problemów	3	18	2	6	10-11.2013
7.	5 Why - Wczesne wykrywanie problemów	3	18	2	6	11-12.2013
8.	Metody wdrażania rozwiązań ekologicznych w firmach – dla managementu	2	22	2	4	12.2013
9.	Komunikacja i retoryka dla menedżerów	2	18	2	4	12.2013
10.	Negocjowanie i argumentowanie w zarządzaniu przedsiębiorstwem	2	16	2	4	01-02.2015
11.	Skuteczna komunikacja werbalna i niewerbalna w zarządzaniu przedsiębiorstwem	2	18	2	4	01-02.2014
12.	Narzędzia komunikacji elektronicznej w praktyce menedżerskiej	2	18	2	4	01-02.2014
13.	Skuteczne rozwiązywanie konfliktów w przedsiębiorstwie	2	19	2	4	01-02.2015
14.	Zarządzanie zespołem	2	18	2	4	01-02.2014
15.	Umiejętności prezentacyjne w zarządzaniu przedsiębiorstwem	2	10	1	2	01-02.2014
16.	Efektywny zespół jako integralna część przedsiębiorstwa	2	22	2	4	01-04.2014
17.	Podstawy psychologii w praktyce menedżerskiej	2	10	1	2	03-04.2014
18.	Innowacyjne metody podnoszenia efektywności zespołu	2	21	2	4	04-05.2014
19.	Efektywne prowadzenie zebrań w praktyce menedżerskiej	2	21	2	4	04-05.2014



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

20.	Zarządzanie czasem w praktyce menedżera	2	21	2	4	05-06.2014
21.	Skuteczny menedżer	2	21	2	4	05-06.2014
22.	Typologia osobowości dla menedżerów	2	21	2	4	06-07.2014
23.	Project management	2	22	2	4	06-07.2014
24.	Zarządzanie kryzysowe i zarządzanie zmianami w przedsiębiorstwie	2	16	2	4	10-11.2013
25.	Zarządzanie procesem	2	22	2	4	06-07.2014
26.	Marketing i promocja firmy	2	16	2	4	03-04.2015
27.	Prowadzenie rozmów biznesowych jako istotny element zarządzania przedsiębiorstwem	2	10	1	2	07-08.2014
28.	Prezentacje multimedialne narzędziem zarządzania przedsiębiorstwem	2	22	2	4	08-09.2014
29.	Kreatywność jako część zarządzania przedsiębiorstwem	2	22	2	4	08-09.2014
30.	Psychologia w praktyce menedżerskiej	1	22	2	2	09-10.2014



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Program szkoleń - Zarządzanie zasobami ludzkimi w pigułce:

Lp.	Nazwa szkolenia	Długość szkolenia (dni)	Liczba osób	Liczba grup	Łącznie dni szkol.	Termin realizacji
1.	Prowadzenie rozmów kwalifikacyjnych	2	16	2	4	03-04.2015
2.	Prowadzenie rozmów oceniających	2	21	2	4	09-10.2014
3.	Sposoby nagradzania i motywowania pracowników	2	21	2	4	10-11.2014
4.	Metody ocen pracowników	2	17	2	4	10-11.2014
5.	Podstawowe zasady i metody szkolenia pracowników	2	17	2	4	11-12.2014
7.	Syndrom wypalenia zawodowego	2	21	2	4	11-12.2014
8.	Prewencja stresu w miejscu pracy	2	21	2	4	12. 2014
9.	Struktury organizacyjne w firmach	2	17	2	4	12. 2014
10.	Dbanie o rozwój kwalifikacji pracowników	2	16	2	4	04. 2015
11.	Tworzenie zespołu i jego zasad	2	17	2	4	01-02.2015
12.	Zarządzanie zasobami ludzkimi	2	17	2	4	01-02.2015

Dzienne daty i godziny organizacji każdego szkolenia ustalać będzie Zamawiający z Wykonawcą.

Tryb organizacji szkoleń:

- dzień szkoleniowy = 8h (+ 30 minut na obiad)
- godzina szkoleniowa = 60 minut (45 szkolenia +15 minut przerwy)

Szczegółowy opis niezbędnych działań związanych z realizacją szkoleń i kursów, opisanych powyżej, które zobowiązany będzie dostarczyć Wykonawca:

- przygotowanie programu szkoleń i kursów, zapewniającego osiągnięcie planowanego wzrostu kwalifikacji i kompetencji uczestników;
- przygotowanie i przeprowadzenie testów wiedzy przed i po każdym szkoleniu;
- opracowanie i realizacja ankiet oceny szkoleń;
- dostosowanie poziomu szkoleń i kursów do poziomu wiedzy uczestników (na podstawie testów wiedzy);
- przygotowanie i wydanie certyfikatów potwierdzających nabycie konkretnych kompetencji i umiejętności;
- opracowanie i przekazanie uczestnikom indywidualnych planów zajęć i materiałów edukacyjnych;
- przygotowanie i przekazywanie Zamawiającemu list obecności oraz sprawozdań trenerów z każdego dnia szkoleniowego;
- zapewnienie dojazdu, żywienia i, w razie potrzeby, noclegu trenerów prowadzących zajęcia.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

4) Dopuszczalność składania ofert cząstkowych:

NIE

5) Termin wykonania zamówienia:

1.09.2013 – 6.06.2015

6) Miejsce i termin składania ofert:

Infover Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Spółka Komandytowo Akcyjna w Kielcach, ul. Zagnańska 61; 25-528 Kielce, 15.08.2013 r. do godz. 15.30 (decyduje data wpływu).

7) Warunki udziału w postępowaniu:

- oferent prowadzi działalność szkoleniową min. 2 lata (potwierdzenie za pomocą wyciągu z KRS - kopia potwierdzona za zgodność z oryginałem);
- oferent nie ma zaległości na rzecz ZUS i zaległości podatkowych (oświadczenie);
- oferent nie ma innych zaległości finansowych (oświadczenie);
- w przypadku osób prywatnych, oferent przedstawi zaświadczenie o niekaralności;
- oferent zapewni materiały szkoleniowe dla każdego z uczestników na każde szkolenie;
- oferent przedstawi wyciąg (5 stron) ze skryptów 2 wybranych szkoleń;
- oferta zostanie sporządzona w języku polskim;
- cena za dzień szkoleniowy z zakresu:
 - Komunikacja i retoryka dla menedżerów
 - Negocjowanie i argumentowanie w zarządzaniu przedsiębiorstwem
 - Skuteczna komunikacja werbalna i niewerbalna w zarządzaniu przedsiębiorstwem
 - Umiejętności prezentacyjne w zarządzaniu przedsiębiorstwem
 - Zarządzanie czasem w praktyce menedżera
 - Prezentacje multimedialne narzędziem zarządzania przedsiębiorstwem
 - Podstawowe zasady i metody szkolenia pracowników**nie przekroczy 2560 zł; netto**
- cena za dzień szkoleniowy z zakresu:
 - Kreatywność jako część zarządzania przedsiębiorstwem
 - Struktury organizacyjne w firmach
 - Dbanie o rozwój kwalifikacji pracowników
 - Tworzenie zespołu i jego zasad**nie przekroczy 2640 zł; netto**
- cena za dzień szkoleniowy z zakresu:
 - Skuteczne rozwiązywanie konfliktów w przedsiębiorstwie
 - Zarządzanie zespołem
 - Efektywny zespół jako integralna część przedsiębiorstwa
 - Podstawy psychologii w praktyce menedżerskiej
 - Innowacyjne metody podnoszenia efektywności zespołu
 - Efektywne prowadzenie zebrań w praktyce menedżerskiej
 - Skuteczny menedżer
 - Typologia osobowości dla menedżerów
 - Prowadzenie rozmów biznesowych jako istotny element zarządzania przedsiębiorstwem



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

- Psychologia w praktyce menedżerskiej
 - Prowadzenie rozmów kwalifikacyjnych
 - Prowadzenie rozmów oceniających
 - Sposoby nagradzania i motywowania pracowników
 - Metody ocen pracowników
 - Syndrom wypalenia zawodowego
 - Prewencja stresu w miejscu pracy
 - Zarządzanie zasobami ludzkimi
 - Narzędzia komunikacji elektronicznej w praktyce menedżerskiej
- nie przekroczy 3040 zł netto**

– cena za dzień szkoleniowy z zakresu:

- Dotacje unijne na rozwój i wykorzystanie odnawialnych źródeł energii w firmach a ich skutki ekonomiczne i społeczne
 - Ekonomiczne i społeczne skutki stosowania zasad ochrony środowiska naturalnego w działalności gospodarczej i możliwości ich finansowania ze środków UE
 - TPM - Total Product Maintenance
 - JIT - Just In Time
 - Metody analizy zagrożeń i szacowania ryzyka FMEA i FTA
 - G8D Report - Metody i narzędzia rozwiązywania problemów
 - 5 Why - Wczesne wykrywanie problemów
 - Metody wdrażania rozwiązań ekologicznych w firmach – dla managementu
 - Project management
 - Zarządzania kryzysowe i zarządzanie zmianami w przedsiębiorstwie
 - Zarządzanie procesem
 - Marketing i promocja firmy
- nie przekroczy 3360 zł netto**

Oferty nie spełniające powyższych warunków zostaną odrzucone.

Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

8) Kryteria wyboru ofert:

Lp.	Kryterium - nazwa	Kryterium – opis	Sposób punktacji/waga punktowa
		Kryterium – sposób przedstawienia	
1.	Cena	Cena za dzień szkolenia.	Liczba pkt. obliczana będzie na podstawie wzoru: (cena netto najniższa/cena z oferty)*10 [waga] = liczba pkt.
		Oświadczenie oferenta, określające cenę, jaką zastosuje oferent.	
2.	Opis szkoleń i kursów	Opis merytorycznej zawartości szkoleń i kursów – treść wykładów/warsztatów.	Maksymalna liczba punktów – 30. Ocena dokonywana będzie na podstawie liczby elementów zawartych w opisie oraz ich jakości.
		Zwięzły opis (w punktach), wskazanie konkretnych tematów.	
3.	Metodyka	Opis planowanych do wykorzystania technik, narzędzi i metod prowadzenia zajęć.	Maksymalna liczba punktów – 25. Ocena dokonywana będzie na podstawie liczby i różnorodności planowanych do wykorzystania technik, narzędzi i metod, a także ich jakości, dopasowania i przydatności do tematyki poszczególnych zajęć.
		Zwięzły opis (w punktach), w tym wskazanie konkretnych technik, narzędzi i metod z ich opisem.	
4.	Ankiety oceniające szkolenia	Opis zawartości ankiet oceniających szkolenia.	Maksymalna liczba punktów – 10. Ocena dokonywana będzie na podstawie zawartości ankiet – najwyższą ocenę uzyska ankieta najlepiej dopasowana do tematyki szkoleń.
		Przykładowa ankieta, opis zawartości wszystkich ankiet.	
5.	Testy wiedzy	Opis zawartości testów (przeprowadzanych przed i po szkoleniach). Opis metodyki przeprowadzania testów.	Maksymalna liczba punktów – 10. Ocena dokonywana będzie na podstawie zawartości testów:

Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

		Przykładowe testy, opis metodyki (warunki przeprowadzania testów, zasady konstrukcji itd.).	<ul style="list-style-type: none"> • najwyższą ocenę cząstkową (5 pkt.) uzyska test najlepiej dopasowany do tematyki szkoleń; • najwyższą ocenę cząstkową (5 pkt.) uzyska test, którego metodyka przeprowadzania zawierać będzie różnorodne elementy, zapewniające najbardziej wszechstronne sprawdzenie kwalifikacji i umiejętności uczestników.
6.	Komunikacja z zamawiającym	Opis sposobów, narzędzi, komunikacji, jaką zapewni wykonawca z zamawiającym i uczestnikami. Przejrzystość komunikacji.	<p>Maksymalna liczba punktów – 5. Ocena dokonywana będzie na podstawie:</p> <ul style="list-style-type: none"> • liczby narzędzi i kanałów komunikacji, jakie planuje wykorzystywać wykonawca, sposobów komunikacji z uczestnikami; • liczby oraz jakości cech i czynników, zapewniających przejrzystość komunikacji (dotarcie do wszystkich odbiorców, terminowość itp.).
		Zwięzły opis (w punktach), zawierający planowane do wykorzystania narzędzia komunikacji, zasady prowadzenia komunikacji, sposoby zapewnienia przejrzystości.	
7.	Materiały edukacyjne	Opis zawartości i metodyki przygotowania materiałów edukacyjnych – skryptów.	<p>Maksymalna liczba punktów – 10. Ocena dokonywana będzie na podstawie zawartości (ilościowej – liczba elementów, i jakościowej) wyciągów (5 stron) skryptów do następujących szkoleń:</p> <p>z zakresu:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Komunikacja i retoryka dla menedżerów • Zarządzanie zasobami ludzkimi
		5-stronicowe wyciągi ze skryptów do szkoleń, wymienionych w kolumnie <i>Sposób punktacji/waga punktowa.</i>	



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

9) Sposób przyznawania punktacji:

Punkty przyznawane będą za każde kryterium zgodnie ze sposobem opisanym w pkt. 8.
Maksymalna liczba punktów wynosi 100.

Wybrana zostanie oferta, która uzyska największą liczbę punktów.

Spełnienie kryteriów wymienionych w pkt. 8 zostanie sprawdzone na podstawie oświadczeń, zaświadczeń, opisów, kserokopii, wyciągów z materiałów, itd. przedłożonych przez oferentów. Zamawiający zastrzega sobie prawo żądania okazania oryginałów dokumentów potwierdzających spełnianie kryteriów.

10) Wybór wykonawcy:

W terminie 5 dni roboczych od ostatniego dnia przyjmowania ofert, Zamawiający wybierze najlepszą Ofertę, a następnie w ciągu kolejnych 3 dni roboczych powiadomi mailowo o wynikach wszystkich Oferentów przystępujących do zamówienia.

11) Okres związania ofertą:

60 dni od ostatniego dnia składania ofert.

12) Niezbędne dokumenty:

a) Oferent jest zobowiązany do dołączenia do oferty oświadczenia o braku powiązań, zgodnie z pkt. 8 podsekcji 3.1.3.1 *Wytycznych w zakresie kwalifikowania wydatków w ramach POKL*, na formularzu stanowiącym załącznik do zapytania.

b) Do oferty należy dołączyć aktualny odpis z właściwego rejestru, wystawionego nie wcześniej niż 6 miesięcy przed terminem składania ofert.

Nie dołączenie do oferty dokumentów określonych w ust. a i b skutkować będzie jej odrzuceniem.

13) Kontakt:

szkolenia@infover.pl, Tel. 534 963 362

14) Załączniki:

Oświadczenie o braku powiązań.

15) Inne:

Zamawiający zastrzega sobie prawo do unieważnienia postępowania bez podania przyczyny lub do zamknięcia postępowania bez wyboru oferty.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

ZAŁĄCZNIK

Oświadczenie o braku powiązań.

Ja, niżej podpisany, oświadczam, że nie jestem powiązany kapitałowo lub osobowo z Zamawiającym. Przez powiązania kapitałowe lub osobowe rozumie się wzajemne powiązania między Zamawiającym lub osobami upoważnionymi do zaciągania zobowiązań w imieniu Zamawiającego lub osobami wykonującymi w imieniu Zamawiającego czynności związane z przygotowaniem i przeprowadzeniem procedury wyboru wykonawcy a wykonawcą, polegające w szczególności na:

- a) uczestniczeniu w spółce jako wspólnik spółki cywilnej lub spółki osobowej;
- b) posiadaniu co najmniej 10 % udziałów lub akcji;
- c) pełnieniu funkcji członka organu nadzorczego lub zarządzającego, prokurenta, pełnomocnika;
- d) pozostawaniu w związku małżeńskim, w stosunku pokrewieństwa lub powinowactwa w linii prostej, pokrewieństwa lub powinowactwa w linii bocznej do drugiego stopnia lub w stosunku przysposobienia, opieki lub kurateli.

.....
podpis oferenta