



Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Lublin, 25.08.2014 r.

**Polska Fundacja Ośrodków Wspomagania Rozwoju Gospodarczego**

**OIC Poland w Lublinie (Fundacja OIC Poland)**

20-213 Lublin, ul. Gospodarcza 26

tel.: 081 710 46 30, faks: 081 746 13 24

NIP: 712-01-69-716 REGON: 430510277

**Zaproszenie do składania ofert na przeprowadzenie szkoleń:**

1. Szkolenia z zakresu profesjonalnej obsługi klienta z obsługą kasy fiskalnej;
2. Szkolenie z zakresu sprzedaży i obsługi klienta z elementami obsługi komputera;
3. Szkolenie z zakresu podstaw kosztorysowania oraz przygotowywania przetargów na roboty budowlane
4. Szkolenie z zakresu promocji i zdobywania klientów przez spółdzielnię socjalną  
(Kod CPV 80000000-4 Usługi edukacyjne i szkoleniowe)  
wg poniższej specyfikacji.

**I. Postanowienia wstępne**

1. Postępowanie odbywa się zgodnie z Umową o dofinansowanie projektu POKL.07.02.02-06-024/13-00 z dnia 20.03.2014 r. „Biznes społeczny – zakładamy spółdzielnię socjalną”, współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej, w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego, w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki: Priorytet VII Promocja integracji społecznej, Działanie 7.2 Przeciwdziałanie wykluczaniu i wzmocnienie sektora ekonomii społecznej, Poddziałanie 7.2.2 Wsparcie ekonomii społecznej.
2. Zamawiającym jest Polska Fundacja Ośrodków Wspomagania Rozwoju Gospodarczego OIC Poland w Lublinie, (ul. Gospodarcza 26, 20-213 Lublin).
3. Zamawiający nie jest zobligowany do stosowania ustawy Prawo Zamówień Publicznych. Przedmiotowe zapytanie nie jest prowadzone zgodnie z Ustawą PZP.
4. Zapytanie ofertowe wraz z załącznikami dostępne jest stronie [www.oic.lublin.pl](http://www.oic.lublin.pl) oraz na tablicy ogłoszeń w siedzibie Polskiej Fundacji Ośrodków Wspomagania Rozwoju Gospodarczego OIC Poland w Lublinie.
5. KOD CPV: 80000000-4 Usługi edukacyjne i szkoleniowe

**II. Przedmiot zapytania ofertowego:**

Przedmiotem zapytania ofertowego jest:

1. Przedmiotem zapytania ofertowego jest przeprowadzenie:
  - a) Szkolenia z zakresu profesjonalnej obsługi klienta z obsługą kasy fiskalnej- 1 grupa x 80 godz. dla 17 BO.





Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

L.p.	Tematyka szkolenia	Ilość godzin szkoleniowych	Termin	Miejsce
1	Najważniejsze reguły i zasady profesjonalnej obsługi klienta; Psychologia obsługi klienta	8	15 września 2014r. - 26 września 2014r.	Hrubieszów
2	Budowanie wizerunku; Elementy etykiety biznesu i savoir vivre	16		
3	Komunikacja niewerbalna i interpersonalna	8		
4	Psychologiczne mechanizmy konfliktu	8		
5	Zadania i wyzwania pracownika turystyki	8		
6	Sprzedaż oferty turystycznej i hotelarskiej	8		
7	Techniki negocjacyjne i umiejętność prowadzenia rozmowy z Klientem, sytuacje trudne w obsłudze Klienta	8		
8	Trening asertywności	8		
9	Obsługa kas fiskalnych - praktyczna nauka sprzedaży i pracy na kasach (zajęcia teoretyczne oraz praktyczne)	8		

**b. Szkolenie z zakresu sprzedaży i obsługi klienta z elementami obsługi komputera - 1 grupa x 80 godz. dla 7 BO.**

L.p.	Tematyka szkolenia	Ilość godzin szkoleniowych	Termin	Miejsce
1	<b>Psychologia Sprzedaży i Obsługi Klienta</b> Motywacja w procesie sprzedaży; Budowanie swojej roli jako partnera do prowadzenia rozmów z klientem; Rozpoznawanie potrzeb i oczekiwań klientów; Techniki sprzedaży, Komunikacja z klientem; Kształtowanie wizerunku sprzedawcy; Radzenie sobie z trudnymi sytuacjami w pracy z klientami.	16	12 września 2014r. - 26 września 2014r.	Lublin
2	<b>Podstawy obsługi komputera</b> Obsługa komputera w środowisku Windows; Edytor tekstu Word; Arkusz kalkulacyjny Excel; Tworzenie prezentacji multimedialnych w programie Power Point; Obsługa poczty elektronicznej OUTLOOK i innych podobnych aplikacji; Tworzenie baz danych	20		
3	<b>Sprzedaż przez Internet</b> Aspekty prawne działań typu e-commerce w Internecie; Omówienie sposobów zarabiania w Internecie; Omówienie wybranej aplikacji sklepowej (funkcje, możliwości); Logistyka towarów w sklepach internetowych; Prezentacja towarów w sklepie Internetowym, fotografowanie produktów; Hosting zasobów, własna domena; Platformy aukcyjne; Wyszukiwarki internetowe, katalogi; Instrumenty finansowe związane ze świadczeniem usług w Internecie; Sprzedaż usług przez Internet. Wizerunek firmy w internecie (Social media - marketing w portalach społecznościowych, Aktywny mailing; Tworzenie sieci kontaktów).	24		
4	<b>Warsztaty ceramiczne/garncarskie</b>	20		





Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

**c. Szkolenie z zakresu podstaw kosztorysowania oraz przygotowywania przetargów na roboty budowlane- 1 grupa x 80 godz. dla 6 BO.**

L.p.	Tematyka szkolenia	Ilość godzin szkoleniowych	Termin	Miejsce
1	Polskie Standardy Kosztorysowania Robót Budowlanych; Zamawianie robót budowlanych; Postawy kosztorysowania.	8	15 września 2014r. - 26 września 2014r.	Lublin
2	Specyfikacja Techniczna Wykonania i Odbioru Robót; Normowanie robót budowlanych; Zasady przedmiarowania i obmiarowania robót w tym wspomaganie komputerowe w programie metriCAD.	6		
3	Kalkulacja składników ceny kosztorysowej; Kalkulacja indywidualna; Wartość kosztorysowa inwestycji; Forma i zawartość kosztorysu; Umowy o roboty budowlane.	16		
4	Komputerowe Wspomaganie kosztorysowania w programie komputerowym, np. "Zuzia"; "Norma Pro" lub równoważnym.	16		
5	Dotacje i fundusze lata 2014 - 2020- przygotowanie dokumentacji kosztowej, koszty kwalifikowane, rozliczanie funduszy.	8		
6	Przygotowywanie dokumentacji na przetargi na roboty budowlane: - Zasady i tryby udzielania zamówień publicznych; - Dokumenty przetargowe; - Posługiwanie się dokumentacją projektową, specyfikacjami technicznymi wykonania i odbioru robót oraz specyfikacjami istotnych warunków zamówienia; - Zasady korzystania z publikacji cenowych do szacowania wartości zamówienia; - Zasady sporządzania specyfikacji istotnych warunków zamówienia; - Przygotowanie i kompletowanie dokumentacji przetargowej; Sporządzanie oferty na roboty budowlane	26		

**d. Szkolenie z zakresu promocji i zdobywania klientów przez spółdzielnię socjalną - 1 grupa x 80 godz. dla 10 BO.**

L.p.	Tematyka szkolenia	Ilość godzin szkoleniowych	Termin	Miejsce
1	<b>Psychologia Sprzedaży i Obsługi Klienta</b> Motywacja w procesie sprzedaży; Budowanie swojej roli jako partnera do prowadzenia rozmów z klientem; Rozpoznawanie potrzeb i oczekiwań klientów; Techniki sprzedaży, Komunikacja z klientem; Kształtowanie wizerunku sprzedawcy; Radzenie sobie z trudnymi sytuacjami w pracy z klientami.	24	15 września 2014r. - 26 września 2014r.	Włodawa
2	<b>Autoprezentacja i kreowanie wizerunku w biznesie</b> Public relations jako element tworzenia reputacji firmy; zasady profesjonalnego wystąpienia publicznego; współczesny savoir-vivre w biznesie;	24		



shp

~



Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

3	<b>Komunikacja</b> Komunikowanie się w organizacji – umiejętności podstawowe; Komunikacja niewerbalna i interpersonalna	8		
4	<b>Sprzedaż przez Internet</b> Aspekty prawne działań typu e-commerce w Internecie; Omówienie sposobów zarabiania w Internecie; Omówienie wybranej aplikacji sklepowej (funkcje, możliwości); Logistyka towarów w sklepach internetowych; Prezentacja towarów w sklepie Internetowym, fotografowanie produktów; Hosting zasobów, własna domena; Platformy aukcyjne; Wyszukiwarki internetowe, katalogi; Instrumenty finansowe związane ze świadczeniem usług w Internecie; Sprzedaż usług przez Internet. Wizerunek firmy w internecie (Social media - marketing w portalach społecznościowych, Aktywny mailing; Tworzenie sieci kontaktów).	24		

Szczegóły dotyczące terminów zajęć zostaną ustalone z wyłonionymi Wykonawcami.

2. Szczegółowy opis przedmiotu zamówienia zawiera minimalne wymagania stawiane przez Zamawiającego, których spełnienie będzie weryfikowane na etapie oceny formalnej. Oferty, które nie będą spełniać minimalnych wymagań będą odrzucane na etapie oceny formalnej.

### III. Warunki udziału w postępowaniu.

- Wykonawca zobowiązuje się do nie przekroczenia w okresie wykonywania obowiązków w ramach złożonej oferty wymiaru 240h zaangażowania przy realizacji projektów w ramach NRSO, a w przypadku przekroczenia wymiaru godzin zobowiąże się do niezwłocznego poinformowania o tym fakcie Zamawiającego.
- O udzielenie zamówienia mogą ubiegać się:
  - Wykonawcy nie powiązani z Zamawiającym osobowo lub kapitałowo, przez co 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:
    - Uczestniczeniu w spółce jako wspólnik spółki cywilnej lub spółki osobowej;
    - Posiadaniu co najmniej 10% udziałów lub akcji;
    - Pełnieniu funkcji członka organu nadzorczego lub zarządzającego, prokurenta, pełnomocnika;
    - Pozostawaniu w związku małżeńskim, w stosunku pokrewieństwa lub powinowactwa w linii prostej, pokrewieństwa lub powinowactwa w linii bocznej do drugiego stopnia lub stosunku przysposobienia, opieki lub kurateli.
  - Wykonawcy, którzy spełniają następujące warunki:
    - posiadają wykształcenie wyższe;
    - posiadają doświadczenie w prowadzeniu zajęć z zakresu objętego zapytaniem ofertowym.
- Ocena spełnienia warunków udziału w postępowaniu będzie przeprowadzona w oparciu o przedłożone przez Wykonawcę dokumenty i oświadczenia (ocena formalna).







Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

4. Oferty Wykonawców, którzy przedłożą dokumenty i oświadczenia potwierdzające spełnienie wymaganych warunków zostaną dopuszczone do oceny zgodnie z kryteriami oceny merytorycznej.

#### IV. Termin i miejsce złożenia oferty

1. Zainteresowani realizacją przedmiotu zapytania ofertowego powinni złożyć lub przesłać pisemną ofertę w Sekretariacie Polskiej Fundacji Ośrodków Wspomagania Rozwoju Gospodarczego „OIC Poland” z siedzibą w Lublinie (20-213 Lublin, ul. Gospodarcza 26) do dnia 09.09.2014 r. do godziny 16:00. **Nie dopuszcza się składanie ofert faksem i drogą.**
2. Zamawiający dopuszcza składanie ofert częściowych.

#### V. Termin związania ofertą

Oferent związany jest ofertą przez 30 dni od dnia złożenia oferty.

#### VI. Sposób porozumienia się Zamawiającego z Oferentami

1. Osobą upoważnioną ze strony Zamawiającego do kontaktów z oferentami jest p. Emilia Sikorska tel. (081) 710 46 32 Kontakt w dni robocze w godzinach 8:00-15:00.
2. Wszelkie pytania i wątpliwości związane z niniejszym postępowaniem należy zgłaszać w formie pisemnej na numer faksu (081) 746 13 24 bądź mailowo: [businessspoleczny@oic.lublin.pl](mailto:businessspoleczny@oic.lublin.pl).

#### VII. Oferta

1. Ofertę powinna być sporządzona czytelnie w języku polskim i umieszczona w zaklejonej kopercie z podaniem danych adresowych oferenta i adnotacją:  
**„Oferta na przeprowadzenie Szkolenia Moduł II w ramach projektu „Biznes społeczny- zakładamy spółdzielnię socjalną”**
2. Oferta powinna zawierać:
  - a) wypełniony formularz ofertowy (Załącznik nr 1);
  - b) oświadczenie o nie powiązaniu z Zamawiającym osobowo lub kapitałowo (Załącznik nr 2);
  - c) uzupełniony wykaz przeprowadzonych zajęć z zakresu objętego zapytaniem ofertowym (Załącznik nr 3) wraz z dokumentami (w formie kserokopii potwierdzonymi za zgodność z oryginałem) potwierdzającymi zrealizowanie zajęć (referencje, zaświadczenia, świadectwa pracy, listy polecające);
  - d) Kserokopię poświadczoną za zgodność z oryginałem dokumentu poświadczającego wykształcenie;
3. Brak powyższych dokumentów lub ich niezgodność z zapytaniem ofertowym stanowić będzie o odrzuceniu oferty z powodów formalnych.

#### VIII. Ocena ofert

1. Ocena ofert jest dwuetapowa: I etap – ocena formalna i II etap – ocena merytoryczna.
2. Ocena formalna ma na celu sprawdzenie czy oferty spełniają formalne wymagania wynikające z treści zapytania ofertowego.
3. Zamawiający odrzuca oferty, jeżeli:





Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

- a. oferta została złożona po wyznaczonym terminie lub/i w niewłaściwym miejscu,
  - b. do oferty nie załączono wszystkich wymaganych dokumentów wymienionych w pkt. VII,
  - c. oferta nie jest zgodna z wymaganiami wynikającymi z zapytania ofertowego.
4. Oferty spełniające kryteria oceny formalnej zostaną dopuszczone do oceny merytorycznej i wyboru oferty najkorzystniejszej.
5. Kryteria oceny i ich znaczenie:
- a. Cena za przeprowadzenie jednej godziny dydaktycznej szkolenia - 60% -  
- wyliczana wg wzoru:

$$\text{Ilość punktów} = \frac{\text{Cena oferowana brutto najtańszej oferty}}{\text{Cena ofertowa brutto ocenianej oferty}} \times 60$$

- b. Doświadczenie w prowadzeniu zajęć z zakresu objętego zapytaniem ofertowym – (dokumenty potwierdzające spełnienie kryterium tj. referencje, zaświadczenia, świadectwa pracy, listy polecające, itp.) – 40%

$$\text{Ilość punktów} = \frac{\text{Liczba przeprowadzonych godzin wg oferty badanej}}{\text{Największa liczba przeprowadzonych godzin spośród złożonych ofert}} \times 40$$

6. Porównaniu podlegać będą Oferty zgodne z kryteriami oceny z pkt. VIII.5 Zaproszenia do składania ofert.
7. Wybór najkorzystniejszej oferty odbywa się na posiedzeniu komisji oceniającej oferty składającej się z pracowników Zamawiającego.
8. Zamawiający może prowadzić negocjacje cenowe z oferentem, którego oferta została wybrana.
9. Zamawiający niezwłocznie po wybraniu oferty albo zamknięciu postępowania bez dokonania wyboru, powiadamia oferenta o jego wyniku albo o zamknięciu postępowania bez dokonania wyboru.
10. Po wyborze oferty najkorzystniejszej Zamawiający wezwie niezwłocznie oferenta, który złożył najkorzystniejszą ofertę do zawarcia umowy. Jeżeli w terminie 7 dni od wezwania do podpisania umowy oferent nie zawrze umowy, Organizator może zawrzeć umowę z oferentem, którego oferta była następna w kolejności, pod warunkiem, że nie upłynął termin związania ofertą.
11. Informacja o wynikach postępowania zostanie ogłoszona po wyborze najkorzystniejszej oferty na stronie internetowej Fundacji „OIC Poland”.

#### IX. Postanowienia końcowe

1. W celu zapewnienia sprawnego realizowania zadania Zamawiający zastrzega sobie prawo zatrudnienia więcej niż jednego doradcy zawodowego;
2. Zamawiający zastrzega sobie prawo do:
  - a. odwołania postępowania, unieważnienia go w całości lub w części w każdym czasie bez podania przyczyny,
  - b. zamknięcia postępowania bez dokonania wyboru oferty,
  - c. zmiany terminów wyznaczonych w ogłoszeniu,





Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

- d. żądania szczegółowych informacji i wyjaśnień od oferentów na każdym etapie postępowania,
  - e. wyłącznej interpretacji zapisów ogłoszenia.
3. Zamawiający od chwili udostępnienia warunków, a Wykonawca od chwili złożenia oferty zgodnie z ogłoszeniem są obowiązani postępować zgodnie z postanowieniami ogłoszenia.

**Załącznik:**

1. Formularz oferty (Załącznik Nr 1)
2. Oświadczenie o nie powiązaniu z Zamawiającym osobowo lub kapitałowo (Załącznik Nr 2)
3. Wzór wykazu przeprowadzonych zajęć z zakresu objętego zapytaniem ofertowym (Załącznik nr 3).

PREZES ZARZĄDU  
DYREKTOR GENERALNY

*dr Ewelina Iwanek*

Zamawiający



*Ewelina*

*2*

