



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Zaproszenie do składania ofert nr 3

z dnia 01 lipca 2013

na przeprowadzenie szkoleń stacjonarnych oraz doradztwo w zakresie zarządzania projektem

"Każdy menadżer HR-owcem"

współfinansowanym ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego

prowadzonym przez

REDAN S.A. w ramach

Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki

Działanie 2.1 „Rozwój kadr nowoczesnej gospodarki”

Poddziałanie 2.1.1. „Rozwój kapitału ludzkiego przedsiębiorstw”

Oferty należy składać do 15 lipca 2013

REDAN S.A. zwraca się do Państwa z propozycją przedstawienia oferty w konkursie ofert, którego celem jest wyłonienie firmy, która przeprowadzi szkolenia stacjonarne w projekcie współfinansowanym ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach poddziałania 2.1.1 Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, realizowanym w okresie 07.2013 – 04.2015.

I. Tryb udzielenia zamówienia

Postępowanie jest prowadzone zgodnie z zasadą konkurencyjności opisaną w Wytycznych w zakresie kwalifikowania wydatków ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki oraz informacjami zawartymi w niniejszym zapytaniu.

Zapytanie ofertowe ma na celu zebranie ofert od podmiotów zainteresowanych świadczeniem usług, zwanych dalej „Wykonawcami” lub „Oferentami”. Umowa zostanie podpisana z Wykonawcą, którego oferta zostanie wybrana jako najkorzystniejsza na podstawie kryteriów zawartych w niniejszym zapytaniu.

II. Opis przedmiotu Zamówienia:

1. Szkolenia stacjonarne

Szczegółowy opis przedmiotu zamówienia znajduje się w załączniku nr 1 do niniejszego zapytania.

Wg Wspólnego Słownika Zamówień (CPV): 80500000-9 Usługi szkoleniowe

Okres realizacji zamówienia: 07.2013 – 04.2015

oraz

2. Doradztwo w zakresie zarządzania projektem

Szczegółowy opis przedmiotu zamówienia znajduje się w załączniku nr 2 do niniejszego zapytania.

Wg Wspólnego Słownika Zamówień (CPV):

72224000-1 Usługi doradcze w zakresie zarządzania projektem

Okres realizacji zamówienia: 07.2013 – 04.2015

Dopuszcza się składanie ofert wspólnych składanych przez firmy szkoleniowe wraz z firmami doradczymi świadczącymi usługi doradztwa w zakresie zarządzania projektem. Nie dopuszcza się składania ofert częściowych co oznacza, że oferta musi dotyczyć zarówno szkoleń stacjonarnych jak i doradztwa w zakresie zarządzania projektem.

III. Warunki udziału oraz sposób dokonywania oceny spełniania tych warunków

O udzielenie zamówienia mogą ubiegać się podmioty posiadające niezbędną wiedzę i doświadczenie, dysponujące odpowiednim potencjałem technicznym i osobami zdolnymi do

wykonania zamówienia oraz znajdujące się w sytuacji ekonomicznej i finansowej umożliwiającej należyte wykonanie zamówienia. Podmioty ubiegające się o udzielenie zamówienia muszą spełnić następujące warunki:

1. Warunki udziału dotyczące szkoleń

- a. Oferent zrealizował co najmniej 3 duże projekty rozwojowe, których przedmiotem było wdrożenie standardów obsługi Klienta w sprzedaży detalicznej lub z zakresu zarządzania lub train the trainer dla klientów posiadających sieć sprzedaży detalicznej. Przez projekt rozumie się przeprowadzenie co najmniej 250 dni szkoleniowych dla firmy posiadającej co najmniej 50 placówek jednej sieci sprzedaży detalicznej lub 250 dni szkoleniowych dla jednej sieci sprzedaży detalicznej złożonej z co najmniej 50 placówek w czasie 24 miesięcy.
- b. Oferent wykaże doświadczenie w prowadzeniu co najmniej 100 dni szkoleń dla co najmniej 50 przedsiębiorstw branży fashion i pokrewnych z zakresu sprzedaży detalicznej, zarządzania lub train the trainer, w ramach których przeszkolono nie mniej niż 400 osób w ciągu ostatnich 4 lat.
- c. Oferent przeprowadził minimum 100 dni szkoleniowych łącznie dla co najmniej 50 firm z sektora Małych i Średnich Przedsiębiorstw w zakresie sprzedaży detalicznej, obsługi klienta lub zarządzania przedsiębiorstwem) w ciągu ostatnich 3 lat.
- d. Oferent współpracował w okresie co najmniej 3 lat przed złożeniem oferty, w sposób ciągły lub powtarzalny z co najmniej 10 trenerami i może potwierdzić to umową z każdym z trenerów oraz dedykuje trenerów wyłącznie z tej grupy do realizacji zamówienia.
- e. Doświadczenie trenerów dedykowanych do realizacji zamówienia:
 - i. Każdy z trenerów dedykowanych do realizacji zamówienia przeprowadził co najmniej 200 dni szkoleniowych w ostatnich 5 latach liczonych od upływu terminu składania ofert.
 - ii. Każdy z trenerów posiada doświadczenie w przeprowadzeniu co najmniej 150 dni szkoleniowych z tematyki związanej ze sprzedażą oraz co najmniej 150 dni szkoleniowych z tematyki związanej z zarządzaniem.

Potwierdzeniem spełnienia warunków będzie przedstawienie informacji w formularzu zawartym w załączniku nr 3 do niniejszego zapytania „Doświadczenie w zakresie prowadzenia szkoleń” oraz CV wszystkich trenerów dedykowanych do realizacji szkoleń.

Powyższe warunki powinny być spełnione łącznie.

2. Warunki udziału dotyczące doradztwa w zakresie zarządzania

- a. Oferent zrealizował jako Projektodawca lub jako zewnętrzna firma doradcza w zakresie zarządzania projekty współfinansowane ze środków EFS w ramach POKL, w których



występowało łącznie doradztwo i szkolenia stacjonarne oraz łącznie w tych projektach przeprowadzono nie mniej niż 750 dni szkoleniowych i nie mniej niż 500 godzin doradztwa.

- b. Oferent posiada doświadczenie w sporządzaniu umów szkoleniowo – doradczych z Beneficjentami pomocy, sporządzanie sprawozdań z pomocy publicznej na szkolenia, a także znajomość zasad i doświadczenie w udzielaniu pomocy de minimis. Minimalna wartość pomocy publicznej na szkolenia udzielona w prowadzonych projektach wymienionych w punkcie a) wynosi 4 000 000 zł. Minimalna wartość pomocy de minimis udzielona w realizowanych projektach wymienionych w punkcie a) wynosi 300 000 zł.
- c. Oferent zrealizował Projektodawca lub jako zewnętrzna firma doradcza w zakresie zarządzania co najmniej 3 projekty zamknięte dla firm w ramach PO KL 2007-2013 (Poddziałanie 2.1.1, o łącznej wartości 4 000 000 mln).
- d. Oferent wykaże co najmniej 3 zakończone i pozytywnie zweryfikowane przez PARP projekty prowadzone w ramach poddziałania 2.1.1, które zrealizował jako Projektodawca lub jako zewnętrzna firma doradcza w zakresie zarządzania poprzez przedstawienie co najmniej 3 protokołów pokontrolnych z kontroli na miejscu wykazujące prawidłowość działań lub informację o zamknięciu projektów potwierdzającą prawidłowość rozliczeń i osiągnięcie w tych projektach co najmniej 90% rezultatów.
- e. Suma wartości rozliczonych projektów, o których mowa jest w punkcie d) jest nie mniejsza niż 5 000 000 zł., w tym 1 na minimum 3 000 000 zł.
- f. Oferent przedstawi co najmniej 3 referencje wystawione przez Klientów, dla których realizowane były projekty zamknięte, o których mowa w pkt c).
- g. Oferent zagwarantuje zespół do realizacji usługi obejmujący co najmniej 2 osoby, zapewniający płynną i prawidłową realizację:
 - iii. Oferent wyznaczy Koordynatora usługi doradczej w zakresie zarządzania, który udokumentuje doświadczenie w zarządzaniu (stanowisko Kierownika projektu) co najmniej 2 projektami szkoleniowymi współfinansowanymi ze środków EFS, w których łącznie przeprowadzono nie mniej niż 400 dni szkoleniowych i przeszkolono nie mniej niż 800 osób,
 - iv. Oferent zapewni co najmniej 1 osobę z doświadczeniem w rozliczaniu projektów szkoleniowych zamkniętych dla przedsiębiorstw współfinansowanych z EFS. Osoba wykaże doświadczenie w rozliczaniu co najmniej 2 zakończonych projektów o łącznej wartości nie mniejszej niż 2 mln zł.

Powyższe warunki powinny być spełnione łącznie.

Potwierdzeniem spełnienia warunków wymienionych w pkt g) będzie załączenie do oferty wypełnionego formularza, którego wzór stanowi załącznik nr Załącznik nr 4 do niniejszego zapytania „Wykaz zrealizowanych projektów w zakresie zarządzania projektem”.

Potwierdzeniem spełnienia warunku wymienionego w punkcie f) będą załączone referencje.

Potwierdzeniem spełnienia warunków wymienionych w pkt g) będzie załączenie do oferty CV osób dedykowanych do realizacji usługi.



3. Wykluczenie Oferentów ze względu na powiązania.

REDAN S.A. nie udzieli zamówienia podmiotom powiązanych z nim osobowo lub kapitałowo. Przez powiązania kapitałowe lub osobowe rozumie się wzajemne powiązania między REDAN S.A. lub osobami upoważnionymi do zaciągania zobowiązań w imieniu REDAN S.A., osobami wykonującymi w imieniu REDAN S.A. 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 5 % 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.

Potwierdzeniem spełnienia warunku będzie załączenie podpisanego oświadczenia, którego wzór stanowi załącznik nr 5 do niniejszego zapytania.

4. Zamawiający dopuszcza składanie ofert wspólnych przez Wykonawców

- a. Wykonawcy wspólnie ubiegający się o udzielenie zamówienia ustanawiają pełnomocnika do reprezentowania Wykonawców w postępowaniu o udzielenie zamówienia albo reprezentowania w postępowaniu i zawarcia umowy.
- b. Pełnomocnictwo musi wskazywać pełnomocnika i określać zakres pełnomocnictwa. W dokumencie tym powinni być wymienieni wszyscy Wykonawcy wspólnie ubiegający się o zamówienie. Upoważnieni przedstawiciele tych Wykonawców muszą się pod nim podpisać.
- c. Każdy z Wykonawców musi spełnić warunek, o którym mowa w rozdziale II pkt 3. Aby potwierdzić spełnienie warunku oferta powinna zawierać oświadczenie, którego wzór stanowi załącznik 5 do zapytania podpisane przez każdego z Wykonawców.
- d. Warunki, o których mowa w rozdz. II w pkt 1 i 2, a także inne wymagania określone w zapytaniu, Wykonawcy mogą spełniać łącznie (Oprócz oświadczenia dotyczącego powiązań (załącznik 5) pozostałe dokumenty składane są łącznie).

IV. Kryteria oceny oferty:

KRYTERIA DOTYCZĄCE REALIZACJI SZKOLEŃ STACJONARNYCH

A. Cena

W ramach tego kryterium punkty zostaną przydzielone na podstawie rankingu. Oferty zostaną uporządkowane wg oferowanej ceny. Najtańsza oferta otrzyma N punktów (gdzie N to liczba otrzymanych ofert, spełniających kryteria dostępu, każda następna N-1; N-2 itd.

Waga kryterium: 30%

Sposób liczenia punktów:

liczba punktów badanej oferty/maksymalną liczbę punktów x 30%

W celu podania ceny należy wypełnić formularz cenowy, którego wzór stanowi załącznik nr 6 do zapytania.

B. Ponadstandardowe doświadczenia zespołu trenerów.

W ramach tego kryterium oferty zostaną ocenione w następujący sposób:

Jeżeli Oferent wykaże, że realizował co najmniej 3 projekty, w których wspólnie pracowało co najmniej 5 wybranych trenerów z zespołu trenerów dedykowanych do realizacji szkoleń (o których mowa w punkcie II 1 d)), wówczas oferta otrzyma 1 punkt w ramach tego kryterium.

Jeżeli Oferent wykaże, że realizował 4-6 projekty, w których wspólnie pracowało co najmniej 5 wybranych trenerów z zespołu trenerów dedykowanych do realizacji szkoleń (o których mowa w punkcie II 1 d)), wówczas oferta otrzyma 2 punkty w ramach tego kryterium.

Jeżeli Oferent wykaże, że realizował 7-9, w których wspólnie pracowało co najmniej 5 wybranych trenerów z zespołu trenerów dedykowanych do realizacji szkoleń (o których mowa w punkcie II 1 d)), wówczas oferta otrzyma 3 punkty w ramach tego kryterium itd.

Przez projekt rozumie się przeprowadzenie co najmniej 50 dni szkoleń dla jednego Klienta w ciągu 36 miesięcy.

Waga kryterium: 30%

Sposób liczenia punktów

Badana oferta = ilość punktów badanej oferty/ilość maksymalna x 30%

Potwierdzeniem spełnienia kryterium będzie załączenie do oferty tabeli VII zawartej w załączniku nr 3.

C. Doświadczenie opiekuna merytorycznego projektu.

W ramach tego kryterium oferty zostaną ocenione w następujący sposób:

Jeżeli osoba dedykowana jako opiekun merytoryczny w niniejszym projekcie posiada doświadczenie w merytorycznym nadzorze nad co najmniej 3 projektami szkoleniowymi dla przedsiębiorstw, dedykowanymi konkretnym firmom wówczas oferta otrzyma 1 punkt w ramach tego kryterium, w przypadku braku takiego doświadczenia 0 pkt. W ramach tego kryterium należy wykazać, że łącznie nie mniej niż 200 dni szkoleniowych zostało zrealizowanych w co najwyżej 3 projektach nadzorowanych przez dedykowaną osobę.

Waga kryterium: 25%

Badana oferta = ilość punktów badanej oferty/ilość maksymalna x 25%

Potwierdzeniem spełnienia kryterium będzie załączenie do oferty tabeli VIII zawartej w załączniku nr 3.



D. System certyfikacji i szkoleń wewnętrznych dla trenerów.

W ramach tego kryterium oferty zostaną ocenione w następujący sposób:

Jeżeli Oferent wykaże, że stosuje system certyfikacji i szkoleń wewnętrznych dla trenerów od co najmniej 3 lat przed upływem terminu składania ofert wówczas oferta otrzyma 1 punkt.

Waga kryterium: 10%

Badana oferta = ilość punktów badanej oferty/ilość maksymalna x 10%

Potwierdzeniem spełnienia kryterium będzie dołączenie do oferty opisu systemu i szkoleń wewnętrznych w projekcie, zgodnie z tabelą nr IX zawartą w załączniku nr 3.

E. Międzynarodowe licencjonowane know-how.

W ramach tego kryterium oferty zostaną ocenione w następujący sposób:

Jeżeli Oferent wykaże, że posiada międzynarodowe licencjonowane know-how wówczas oferta otrzyma 1 punkt.

Waga kryterium: 5%

Badana oferta = ilość punktów badanej oferty/ilość maksymalna x 5%

Potwierdzeniem spełnienia kryterium będzie dołączenie do oferty opisu posiadanych licencji zgodnie z tabelą nr X zawartą w załączniku nr 3.

Suma punktów uzyskanych w ramach kryteriów dotyczących szkoleń stacjonarnych, tj. A-E zostanie przemnożona przez wagę 85%.

KRYTERIA DOTYCZĄCE DORADZTWA W ZAKRESIE ZARZĄDZANIA

F. Cena

W ramach tego kryterium punkty zostaną przydzielone na podstawie rankingu. Oferty zostaną uporządkowane wg oferowanej ceny. Najtańsza oferta otrzyma N punktów (gdzie N to liczba otrzymanych ofert, spełniających kryteria dostępu, każda następną N-1; N-2 itd.

Waga kryterium: 33%

Sposób liczenia punktów:

Liczba punktów badanej oferty/maksymalną liczbę punktów x 33%

W celu podania ceny należy wypełnić formularz cenowy, którego wzór stanowi załącznik nr 6 do zapytania.

G. Analiza ryzyka w projekcie i sposobów przeciwdziałania lub niwelowania oceniane na podstawie załączonego opisu.

W ramach tego kryterium oferty zostaną ocenione w następujący sposób:

Za każde rozpoznane zasadne i opisane ryzyko oraz wskazanie do niego sposobów przeciwdziałania lub niwelowania ofercie zostanie przyznany 1 punkt.

Waga kryterium: 27%



Potwierdzeniem spełnienia kryterium będzie załączenie listy rozpoznanych i opisanych ryzyk wraz ze wskazaniem sposobów przeciwdziałania lub niwelowania ujętych w formularzu, którego wzór stanowi załącznik nr 7 do niniejszego zapytania.

Sposób liczenia punktów:

Badana oferta = ilość punktów badanej oferty/ilość maksymalna x 27%

H. Jakość koncepcji realizacji usługi doradczej i warunki współpracy w zakresie zarządzania

W ramach tego kryterium oferty zostaną ocenione w następujący sposób:

Zamawiający, na podstawie załączonego opisu rozwiązań przeanalizuje i oceni takie aspekty usługi doradczej jak: organizacja kontroli jakości realizacji usługi zarządzania projektem i rozliczania, liczba osób oddelegowanych do realizacji usługi (powyżej 2 osób wymaganych, ale nie więcej niż 4), zapewnienie w projekcie wsparcia eksperckiego (biegły rewident, doradcy podatkowi, radca prawny) i dostępu do posiadanych opinii prawnych, procedura obiegu dokumentów (terminy, sposób obiegu, koszty obiegu dokumentów, zaangażowanie ze strony Zamawiającego), odpowiedzialność za pracę zespołu zarządzającego i rozliczającego projekt (kto ponosi konsekwencje błędów popełnionych przez zespół projektowy, błędy we wnioskach o płatność, opóźnienia), zakres odpowiedzialności i zadań, które Oferent wymaga do zrealizowania przez Zamawiającego (ilość i zakres zadań), termin gotowości do zawarcia umowy i termin rozpoczęcia realizacji działań.

W ramach kryterium I oferta może uzyskać maksymalnie 3 punkty.

Waga kryterium: 40%.

Sposób liczenia punktów:

Badana oferta = ilość punktów badanej oferty/ilość maksymalna x 40%

Suma punktów uzyskanych w ramach wszystkich kryteriów dotyczących usługi doradczej w zakresie zarządzania, tj. F-H zostanie przemnożona przez wagę 15%.

Zwycięży oferta, która uzyska największą liczbę punktów po zsumowaniu wyników w obu grupach kryteriów po przemnożeniu ich przez nadane grupom kryteriów wagi, tj. 85% dla kryteriów dotyczących szkoleń stacjonarnych oraz 15% dla usługi doradczej w zakresie zarządzania.

V. Zawartość oferty

Oferta powinna zawierać informacje niezbędne do oceny w ramach powyższych kryteriów dostępu i oceny ofert, w szczególności oferta musi zawierać dokumenty wskazane w części III jako potwierdzenia spełnienia warunków udziału w postępowaniu oraz formularz cenowy, którego wzór stanowi załącznik nr 6.

Do oferty należy dołączyć wyciąg z KRS lub wpisu do działalności gospodarczej dla wszystkich Wykonawców wskazanych w ofercie.

Zamawiający zastrzega sobie możliwość żądania w toku postępowania udzielenia dodatkowych informacji oraz uzupełnień oferty przez Oferentów, a także możliwość zorganizowania spotkań z oferentami. Do oferty należy załączyć oświadczenia, których wzory załączono do zapytania. Zamawiający zastrzega sobie prawo przeprowadzenia negocjacji z 3 Wykonawcami, których oferty zostały najwyżej ocenione w sytuacji gdy cena wybranej oferty przewyższy kwotę, którą Zamawiający przeznaczył na sfinansowanie zamówienia.

REDAN S.A. zastrzega sobie prawo do odwołania zaproszenia i odstąpienia od postępowania bez podania przyczyn. Z tego tytułu nie przysługują Oferentom żadne roszczenia wobec **REDAN S.A.**

Niniejsze zapytanie ofertowe nie zobowiązuje **REDAN S.A.** do żadnego określonego działania.

REDAN S.A. zastrzega sobie prawo wyboru kolejnej najlepszej oferty w przypadku rezygnacji z podpisania umowy przez Oferenta, który został wybrany.

VI. Termin i miejsce składania ofert:

Oferty powinny być dostarczone do REDAN S.A. drogą elektroniczną na adres mailowy: projekt.efs@redan.com.pl oraz w wersji papierowej na adres: Redan S.A. ul. Żniwna 10/14, 94-250 Łódź (pocztą, kurierem lub osobiście do siedziby Zamawiającego) na nazwisko Dagmara Szubert lub w terminie do 15.07.2013 roku.

VII. Szczegółowych informacji udziela:

Imię i nazwisko: Dagmara Szubert
Stanowisko: Specjalista ds. Rozwoju zasobów ludzkich organizacji
Telefon: 42 6177175
email: dagmara.szubert@redan.com.pl

Zamawiający udzieli odpowiedzi na pytania dotyczące zapytania, które wpłyną do dnia 12 lipca 2013, do godziny 16:00.

VIII. Dane zamawiającego:

REDAN S.A.
Ul. Żniwna 10/14
94-250, Łódź
Tel.: 426177175
e-mail: projekt.efs@redan.com.pl
www: www.redan.com.pl/

IX. Załączniki do zapytania:

- Załącznik nr 1 Szczegółowy opis przedmiotu zamówienia - szkolenia
- Załącznik nr 2 Szczegółowy opis przedmiotu zamówienia – doradztwo w zakresie zarządzania projektem
- Załącznik nr 3 Doświadczenie w zakresie prowadzenia szkoleń
- Załącznik nr 4 Wykaz zrealizowanych projektów w zakresie zarządzania projektem
- Załącznik nr 5 Wzór oświadczenia oferenta
- Załącznik nr 6 Formularz cenowy
- Załącznik nr 7 Analiza ryzyka w projekcie
- Załącznik nr 8 Koncepcja realizacji usługi doradczej

Załącznik nr 1 Szczegółowy opis przedmiotu zamówienia – szkolenia

W projekcie przewidziano realizację nie mniej niż 116 szkoleń stacjonarnych (232 dni szkoleniowe), które pozwolą osiągnąć cele określone dla projektu „Każdy menadżer HR-owcem”.

Celem projektu szkoleniowego jest wdrożenie spójnej polityki w sieci sklepów poprzez zastosowanie nowoczesnych i innowacyjnych technologicznie rozwiązań służących jak najlepszemu poznaniu Klientów, przewidywaniu i zaspakajaniu ich potrzeb. Intensyfikując interakcje między kanałami dystrybucji firma Redan chce stworzyć innowacyjne rozwiązania sprzedażowe. Cele projektowe firma zamierza przeprowadzić poprzez rozwój umiejętności kadry kierowniczej sklepów, która będzie potrafiła:

- zaplanować rozwój pracowników poprzez rozpoznanie ich potencjału
- stosować różne techniki szkoleniowe pozwalające rozwijać pracownika w obszarze obsługi Klienta i aktywnym doradztwie.

Grupę docelową projektu stanowią przedsiębiorcy MŚP, którzy współpracują z Redan. Zadaniem przedsiębiorców realizujących spójną politykę firmy Redan jest wdrożenie standardów kierowania ludźmi oraz budowania ich zaangażowania w oparciu o narzędzia HR dzięki wyposażeniu kadry kierowniczej sklepów (w tym właścicieli firm) w kompetencje i techniki zarządzania personelem na etapie pozyskiwania, adaptacji, kierowania rozwojem i doskonalenia kompetencji pracownika oraz oceny pracowniczej poprzez realizację szkoleń, które pozwolą zrealizować im te zadania.

Udział w projekcie wszystkich osób pełniących funkcje kierownicze w sklepach zapewni pełne i efektywne wykorzystanie działań rozwojowych przewidzianych w projekcie, w trakcie trwania i po zakończeniu projektu. Stanowi wielką szansę rozwojową i przełoży się nie tylko na wyniki poszczególnych sklepów, ale poprzez zbudowanie jednolitej kultury wpłynie na wzmocnienie marki i uzyskanie przewagi konkurencyjnej całej sieci.

Tematyka szkoleń obejmie BLOKI:

BLOK: Doskonalenie kompetencji menadżerskich i HR

- Rekrutowanie pracowników do zespołu sprzedażowego

W efekcie szkolenia uczestnicy nauczą się przeprowadzać efektywny nabór. Poznając zasady budowania profilu kandydata, efektywnego wykorzystania źródeł pozyskiwania kandydatów, analizy i selekcji aplikacji, przygotują właściwe pytania do wywiadu selekcyjnego. Znajomość najlepszych praktyk rekrutacyjnych pozwoli im wyeliminować najczęściej popełniane błędy. Uczestnicy dowiedzą się jakie standardy etyczne i równościowe obowiązują w UE podczas rekrutacji i selekcji.

- Kierowanie zespołem sprzedażowym

Celem szkolenia jest poprawa umiejętności kierowniczych zw. z codziennymi, operacyjnymi zadaniami. Kierownicy będą potrafili świadomie budować swój autorytet i zdobywać szacunek. Poznając różne style kierowania łatwiej wypracują własny styl komunikowania się z zespołem.

Umiejętne wyznaczanie celów, stosowanie nagród i kar, przekazywanie informacji zwrotnych, asertywna postawa wobec zespołu pozwoli uczestnikom efektywnie realizować cele biznesowe poprzez pracę zespołu.



- Narzędzia coachingowe w zarządzaniu zespołem sprzedażowym

Celem szkolenia jest rozwój kompetencji zakresu coachingowego stylu zarządzania. Szkolenie rozwija umiejętności rozwoju i pozafinansowego motywowania członków zespołu sprzedażowego. Pomaga umiejętnie wyznaczać cele rozwojowe podczas rozmów z członkami zespołu, wspierając osiąganie zakładanych wyników sprzedażowych. Szkolenie dostarcza wiedzę i umiejętności wykorzystywania narzędzi HR w codziennej pracy menedżera z zespołem.

BLOK: Doskonalenie kompetencji kierowników w rozwijaniu umiejętności pracowników z zakresu sprzedaży:

- Narzędzia HR w doskonaleniu kompetencji pracowników

Celem warsztatu jest rozwój umiejętności trenerskich kadry kierowniczej. Uczestnicy/czki nauczą się przekazywać wiedzę i doskonalić kompetencje pracowników sklepu z zakresu personalizacji obsługi i aktywnych metody sprzedaży doradczej, z zastosowaniem narzędzi HR.

Zamawiający oczekuje, że dostarczone programy szkoleniowe objęte projektem będą spójne merytorycznie i metodologicznie, a także wiarygodne, sprawdzone i zweryfikowane poprzez zastosowanie ich u innych klientów o podobnej strukturze sprzedażowej lub branży. Programy szkolenia będą opierały się o zweryfikowane na rynku lokalnym oraz międzynarodowym know-how (oznaczające w praktyce doświadczenie wykorzystania zastosowanego know-how w projektach szkoleniowych i rozwoju potencjału w Polsce oraz na świecie). Będą korzystały z programów szkoleniowych opartych o licencje/prawa autorskie.

Programy muszą zostać dostosowane do specyfiki pracy, zadań i celów stojących przed uczestnikami szkoleń.

Zakres czynności do zrealizowania przed, w trakcie i po szkoleniu, który powinien zostać wzięty pod uwagę na potrzebę wyceny dla pełnej realizacji celów projektu:

1. Etap przygotowania i diagnozy
 - a. Wyznaczenie osoby po stronie Dostawcy, która będzie pełniła rolę Opiekuna merytorycznego programu szkoleń. Będzie to osoba kontaktująca się z Grupą Sterującą i biorąca udział w spotkaniach mających na celu opracowanie programu szkoleń. Osoba ta będzie rekomendowała trenerów, przygotowywała ich do prowadzenia szkoleń pod kątem specyfiki grupy docelowej, nadzorowała zespół trenerów, raportowała do Projektodawcy,
 - b. Rozmowy z działem HR i działem Sprzedaży Projektodawcy oraz przedstawicielami uczestników, w szczególności z Partnerem Projektu,
 - c. Dostosowanie licencjonowanych programów do specyficznych potrzeb uczestników (dopasowane case study, ćwiczenia, przykłady, etc.),
 - d. Pre work - Działania przed szkoleniem. Uczestnicy będą rozpoczynali pracę przed szkoleniem, powinni otrzymać zadanie do indywidualnego wykonania (np. ćwiczenie, test, artykuł do przeczytania). Pozwoli to na przygotowanie się Uczestników do zajęć jak i zostanie zaadresowane w trakcie treningu.



2. Przygotowanie materiałów szkoleniowych w cenie szkolenia (w tym materiałów licencjonowanych) oraz dostarczenie listy lektur uzupełniających.
3. Przeprowadzenie szkoleń przez wykwalifikowanych oraz doświadczonych trenerów (zapewnienie przygotowanego trenera, koszt jego wynagrodzenia, kosztów jego dojazdu)
4. Dostarczanie wiedzy między szkoleniami w postaci interaktywnych zadań domowych również na platformie e-learningowej, newsletterów oraz profilowanych artykułów .
5. Sporządzenie raportów po szkoleniach, które będą zawierały informacje na temat realizowanych celów i tematów oraz wskazówki rozwojowe
6. Sporządzenie imiennych Certyfikatów ukończenia szkoleń w Projekcie dla każdego Uczestnika
7. Ewaluacja i podsumowanie projektu:
 - a. Ankiety poszkoleniowe - Na zakończenie każdego szkolenia uczestnicy powinni wypełnić ankiety satysfakcji (Customer Satisfaction Index), w których ocenią szkolenie pod kątem praktyczności, osoby trenera czy przydatności treści szkoleniowych. Ankiety będą stanowiły pomiar efektywności szkoleń na poziomie I modelu Kirkpatricka (zadowolenie).
 - b. 1 miesięczny e-coaching - Po przeprowadzeniu każdego szkolenia, uczestnicy będą mieli możliwość konsultowania z trenerem (telefon/ e-mail) bieżących kwestii czy trudności jakie napotkali po powrocie do miejsca pracy. Kontakt z trenerem ułatwi wdrażanie poznanych narzędzi i ćwiczonych umiejętności w codziennej pracy.
 - c. Raport z realizacji projektu - po zrealizowaniu projektu zostanie opracowany raport zbiorczy zawierający:
 - zakres tematów poruszanych podczas szkoleń,
 - zestawienie wyników ankiet satysfakcji po szkoleniach,
 - zestawienie wyników przeprowadzenia pre i post testów przed i po warsztatach,
 - rekomendacje terenów prowadzących warsztaty do dalszego rozwoju.
 - d. Spotkanie podsumowujące wyniki realizacji projektu – wspólne: Projektodawca, Partner, Dostawcy szkoleń.

Przewidywane lokalizacje szkoleń to: Warszawa, Poznań, Toruń, Olsztyn, Rzeszów, Lublin, Katowice, Wrocław.

W koszt szkoleń muszą zostać wliczone materiały szkoleniowe (koszt materiałów zawiera koszt licencji), niezbędnych pomocy naukowych oraz koszt dojazdu trenera/trenerów w miejsca, w których będą realizowane szkolenia.

Załącznik nr 2 Szczegółowy opis przedmiotu zamówienia – doradztwo w zakresie zarządzania projektem

1. Rozliczenia i sprawozdawczość projektu:
 - a) doradztwo w zakresie procedur dotyczących rozliczania i księgowania wydatków w projekcie w początkowej fazie projektu,
 - b) doradztwo w zakresie zatrudniania personelu w projekcie (aneksy do umów o pracę, ewidencja czasu pracy, bieżące konsultacje i co miesięczna kontrola dokumentacji (listy płac, karty pracy, etc),
 - c) doradztwo w obszarze dokonywania płatności i obsługi rachunków projektowych,
 - d) monitoring i kontrola prawidłowości wydatkowania środków z kont projektowych,
 - e) instrukcje dokonywania korekt i refundacji,
 - f) prowadzenie rozliczeń finansowych zgodnie z umową o dofinansowanie projektu w oparciu o księgowania dokonane przez REDAN SA,
 - g) bieżąca weryfikacja wydatków, sprawdzanie wydatków pod kątem ich kwalifikowalności, pomoc przy opisywaniu faktur, rachunków, delegacji zgodnie z kategoriami budżetu,
 - h) bieżąca i końcowa kontrola poziomu kosztów pośrednich rozliczanych ryczałtem i prawidłowości kwot rozliczonych w projekcie w odniesieniu do faktycznie rozliczonych kosztów bezpośrednich,
 - i) sporządzanie wniosków o płatność,
 - j) przygotowywanie harmonogramu wydatkowania środków oraz wielkości kolejnych transz dotacji (harmonogram płatności),
 - k) monitoring rozliczania wkładu prywatnego (wynagrodzeń uczestników) i wpłat wkładu pozostałych Beneficjentów,
 - l) reprezentowanie Klienta w kontaktach z PARP w zakresie związanym z rozliczeniami i sprawozdawczością,
 - m) rozliczenie końcowe projektu – zamknięcie projektu,
 - n) konsultacje dotyczące wydatków i rozliczeń.

2. Doradztwo w zakresie pomocy publicznej na szkolenia i pomocy de minimis
 - a) doradztwo w zakresie obowiązków dotyczących pomocy publicznej i pomocy de minimis wynikających z umowy o dofinansowanie,
 - b) przygotowanie umów szkoleniowo-doradczych z Beneficjentami Pomocy, w tym dokumentacji związanej z udzieleniem pomocy de minimis,
 - a. sporządzanie zestawień o udzielonej pomocy publicznej,
 - b. doradztwo w zakresie sprawozdawczości do UOKiK w systemie SHRIMP
 - c. dokumentowanie wsparcia udzielonego Beneficjentom Ostatecznym – prowadzenie ewidencji umów, wielkości wsparcia, dokonywanie niezbędnych korekt.

2. Wsparcie w zarządzaniu projektem:
 - d. wsparcie w stworzeniu procedur i wzorów dokumentacji w projekcie, a także zasad obiegu i archiwizacji dokumentacji,



- e. kontrola całej dokumentacji projektowej, w szczególności szkoleniowej (min. sprawdzanie poprawności wypełnienia kart pracy trenerów, podpisów uczestników szkoleń na listach obecności, listach odbioru certyfikatów oświadczenia o zgodzie na przetwarzanie danych), księgowej, kadrowo-płacowej – minimum 1 raz w miesiącu,
- f. czuwanie nad godnością prac projektu z harmonogramem projektu,
- g. wprowadzanie zmian do harmonogramu projektu,
- h. przygotowywanie sprawozdań/okresowych raportów z postępu realizacji projektu,
- i. prezentacje podsumowujące kolejne etapy realizacji np. dla Działu HR, Zarządu,
- j. monitoring dokumentacji projektu prowadzonej przez Projektodawcę,
- k. wsparcie w realizacji zamówień zgodnie z zasadą konkurencyjności,
- l. monitoring przestrzegania zasady konkurencyjności i równości szans,
- m. dokumentowanie zrealizowanych w ramach projektu usług szkoleniowych i doradczych zgodnie z Dokumentami Programowymi oraz Wytycznymi IW/IP2,
- n. monitoring realizowanych szkoleń,
- o. wsparcie w realizacji obowiązków informacyjnych i promocyjnych projektu,
- p. przygotowanie planu płynności finansowej projektu oraz bieżące monitorowanie budżetu,
- q. monitoring ochrony danych osobowych (kontrola zbieranych formularzy osobowych oraz oświadczeń o zgodzie na przetwarzanie danych osobowych),
- r. prowadzenie bazy PEFS,
- s. wprowadzanie niezbędnych zmian w kosztorysie projektu i całym wniosku o dofinansowanie (wprowadzenie zmian we wniosku - generator), przygotowanie dokumentacji do zmian w umowie klient/PARP),
- t. wsparcie Zamawiającego podczas kontroli w projekcie (przygotowanie do kontroli, obecność podczas kontroli PARP i innych organów),
- u. wsparcie Zamawiającego podczas audytu w projekcie (przygotowanie do audytu, obecność podczas audytu, konsultowanie raportu),
- v. utrzymywanie relacji z Instytucją Pośredniczącą II stopnia (IP2),
- w. przygotowywanie pism i odpowiedzi na uwagi pokontrolne i pozostałej korespondencji z IP2,
- x. doradztwo w zakresie spełnienia obowiązków związanych z przechowywaniem dokumentacji projektowej

Usługi świadczone będą w zależności od potrzeb w siedzibie biura projektu w Łodzi (jest to miejsce przechowywania dokumentacji) lub w siedzibie Wykonawcy. Oferent zobowiązany jest uwzględnić w ofercie dostępność osób realizujących usługę w mieście Łodzi i w niektórych sytuacjach w Warszawie (ze względu na lokalizację siedziby PARP). Koszty ewentualnych przejazdów, noclegów, wyżywienia osób realizujących usługę pokrywa Wykonawca.

Załącznik nr 3 Doświadczenie w zakresie prowadzenia szkoleń

1. Tabela I

Wykaz realizowanych projektów, których przedmiotem było wdrożenie standardów obsługi Klienta w sprzedaży detalicznej lub z zakresu zarządzania lub train the trainer dla klientów posiadających sieć sprzedaży detalicznej. Przez projekt rozumie się przeprowadzenie co najmniej 250 dni szkoleniowych dla firmy posiadającej 50 placówek jednej sieci sprzedaży detalicznej lub 250 dni szkoleniowych dla jednej sieci sprzedaży detalicznej złożonej z 50 placówek w czasie 24 miesięcy (minimum 3 projekty).

Lp.	Nazwa projektu/Nazwa Klienta	Ilość dni szkoleniowych	Ilość placówek w jednej sieci sprzedaży detalicznej	Okres realizacji
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
	SUMA			



2. Tabela II

Wykaz doświadczenia w prowadzeniu co najmniej 100 dni szkoleń dla co najmniej 50 przedsiębiorstw branży fashion i pokrewnych z zakresu sprzedaży detalicznej, zarządzania lub train the trainer, w ramach których przeszkolono min. 400 osób w ciągu ostatnich 4 lat.

Lp.	Nazwa projektu/Nazwa Klienta	Liczba dni szkoleniowych z zakresu sprzedaży detalicznej, zarządzania lub train the trainer	Liczba przedsiębiorstw z branży fashion i pokrewnych	Liczba przeszkolonych osób	Okres realizacji usługi
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					
6.					
7.					
8.					
9.					
10.					
11.					
12.					
13.					
14.					
15.					
16.					
17.					
18.					
19.					
20.					
21.					
22.					
23.					
24.					
25.					
26.					
27.					
28.					
29.					



30.					
31.					
32.					
33.					
34.					
35.					
36.					
37.					
38.					
39.					
40.					
41.					
42.					
43.					
44.					
45.					
46.					
47.					
48.					
49.					
50.					
	SUMA				



3. Tabela III

Oferent przeprowadził minimum 100 dni szkoleniowych łącznie dla co najmniej 50 firm z sektora Małych i Średnich Przedsiębiorstw w zakresie sprzedaży detalicznej, obsługi klienta lub zarządzania przedsiębiorstwem) w ciągu ostatnich 3 lat.

Lp.	Nazwa Klienta MŚP	Ilość dni szkoleniowych z zakresu sprzedaży detalicznej, zarządzania lub train the trainer	Liczba przeszkolonych osób	Okres realizacji usługi
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				
11.				
12.				
13.				
14.				
15.				
16.				
17.				
18.				
19.				
20.				
21.				
22.				
23.				
24.				
25.				
26.				
27.				
28.				
29.				
30.				
31.				
32.				
33.				
34.				



35.				
36.				
37.				
38.				
39.				
40.				
41.				
42.				
43.				
44.				
45.				
46.				
47.				
48.				
49.				
50.				
	SUMA			



4. Tabela IV

Oferent współpracował w okresie co najmniej 3 lat przed złożeniem oferty, w sposób ciągły lub powtarzalny z co najmniej 10 trenerami i może potwierdzić to umową z każdym z trenerów oraz dedykuje trenerów wyłącznie z tej grupy do realizacji zamówienia.

Lp.	Imię i nazwisko Trenera	Okres współpracy
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
	SUMA	

5. Tabela V

Doświadczenie trenerów dedykowanych do realizacji zamówienia:

Każdy z trenerów dedykowanych do realizacji zamówienia przeprowadził co najmniej 200 dni szkoleniowych w ostatnich 5 latach liczonych od upływu terminu składania ofert.

Lp.	Imię i nazwisko Trenera	Ilość dni szkoleniowych	Okres współpracy
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			
	SUMA		

6. Tabela VI

Każdy z trenerów posiada doświadczenie w przeprowadzeniu co najmniej 150 dni szkoleniowych z tematyki związanej ze sprzedażą oraz co najmniej 150 dni szkoleniowych z tematyki związanej z zarządzaniem.

Lp.	Imię i nazwisko Trenera	Ilość dni szkoleniowych z tematyki związanej ze sprzedażą	Ilość dni szkoleniowych z tematyki związanej z zarządzaniem	Okres współpracy
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
	SUMA			



7. Tabela VII – Ponadstandardowe doświadczenia zespołu trenerów.

Lp .	Nazwa Klienta/Projektu	Imię i nazwisko Trenerów współpracujących ze sobą w projektach
1.		1.
		2.
		3.
		4.
		5.
2.		1.
		2.
		3.
		4.
		5.
3.		1.
		2.
		3.
		4.
		5.
4.		1.
		2.
		3.
		4.
		5.
5.		1.
		2.
		3.
		4.
		5.

8. Tabela VIII - Doświadczenie opiekuna merytorycznego projektu.

Lp .	Imię i nazwisko Opiekuna merytorycznego	Nazwa firmy której dedykowany był projekt	Ilość dni szkoleniowych w ramach projektu	Okres współpracy
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
	SUMA			



9. Tabela IX System certyfikacji i szkoleń wewnętrznych dla trenerów.

Opis Systemu certyfikacji i szkoleń wewnętrznych dla trenerów.

Opis Systemu certyfikacji i szkoleń wewnętrznych dla trenerów.



10. Tabela X Międzynarodowe licencjonowane know-how.

Opis posiadanych licencji

Załącznik nr 4 Wykaz zrealizowanych projektów w zakresie zarządzania projektem

Lp	Nazwa projektu i typ projektu	numer poddziałania POKL	Typ projektu: (zamknięty/otwarty) W przypadku projektów zamkniętych prosimy o wskazanie nazwy Klienta/ów.	Liczba dni szkoleniowych w projekcie	Liczba godzin doradztwa w projekcie	Wartość projektu	Wartość pomocy publicznej na szkolenia	Wartość pomocy de minimis	Protokół pokontrolny lub informacja o zamknięciu projektów w załączeniu TAK/NIE	Referencje w przypadku projektów zamkniętych 2.1.1 POKL w załączeniu TAK/NIE

Załącznik nr 5 WZÓR OŚWIADCZENIA OFERENTA:

Oświadczenie

Oświadczamy, że (Oferent – podać nazwę)

-
1. nie posiada zaległości z tytułu należności publicznoprawnych,
 2. nie pozostaje pod zarządem komisarycznym, nie znajduje się w toku likwidacji, postępowania upadłościowego, postępowania naprawczego,
 3. osoby będące członkami jego organów zarządzających bądź wspólnikami nie zostały skazane prawomocnym wyrokiem za przestępstwa: składania fałszywych zeznań, przekupstwa, przeciwko mieniu, wiarygodności dokumentów, obrotowi pieniędzmi i papierami wartościowymi, obrotowi gospodarczemu, systemowi bankowemu, karnoskarbowe albo inne związane z wykonywaniem działalności gospodarczej lub popełnione w celu osiągnięcia korzyści majątkowych,
 4. posiada uprawnienia do wykonywania działalności będącej przedmiotem ofert
 5. posiada niezbędny potencjał techniczny,
 6. znajduje się w sytuacji ekonomicznej i finansowej zapewniającej wykonanie Zamówienia.
 7. nie podlega wykluczeniu z postępowania o udzielenie Zamówienia na podstawie art. 24 ust. 1 i ust. 2 Ustawy Prawo Zamówień Publicznych.
 8. Nie jest podmiotem powiązany z Zamawiającym osobowo lub kapitałowo.
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 5 % 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 i pieczętka Oferenta

Załącznik nr 6 Formularz cenowy

Oferta na przeprowadzenie szkoleń stacjonarnych oraz doradztwo w zakresie zarządzania projektem "Każdy menadżer HR-owcem"

1	Nazwa Oferenta *	
2	Adres Oferenta	
3	REGON Oferenta	
4	NIP Oferenta	
5	Cena przeprowadzenia 1 dnia szkolenia (zgodnie z przedmiotem zamówienia)	Netto.....+ ...% VAT/1 dzień
6	Wartość łączna realizacji 232 dni szkoleniowych	Netto.....+...% VAT
7	Cena usługi doradczej w zakresie zarządzania w trakcie 22 miesięcy trwania projektu	Netto....+...%VAT
8	Termin związania ofertą nie krótszy niż 45 dni od upływu terminu składania ofert.DNI

** Jeżeli oferta składana jest we współpracy z innymi podmiotami należy wymienić wszystkie podmioty wraz ze wskazaniem ich adresów oraz numerów NIP i REGON.*



Załącznik nr 7 Analiza ryzyka w projekcie

Lp.	Ryzyko	Opis ryzyka	Opis sposobów przeciwdziałania lub niwelowania ryzyka



Załącznik nr 8 Koncepcja realizacji usługi doradczej

Podkryterium	Opis
organizacja kontroli jakości realizacji usługi zarządzania projektem i rozliczania	
liczba osób oddelegowanych do realizacji usługi (powyżej 2 osób wymaganych, ale nie więcej niż 4) Oprócz wskazania liczby osób należy opisać ich kwalifikacje i przewidziane zadania w projekcie	
zapewnienie w projekcie wsparcia eksperckiego (biegły rewident, doradcy podatkowi, radca prawny)	
procedura obiegu dokumentów (terminy, sposób obiegu, koszty obiegu dokumentów, zaangażowanie ze strony Zamawiającego)	
odpowiedzialność za pracę zespołu zarządzającego i rozliczającego projekt (kto ponosi konsekwencje błędów popełnionych przez zespół projektowy, błędy we wnioskach o płatność, opóźnienia),	
zakres odpowiedzialności i zadań, które Oferent wymaga do zrealizowania przez Zamawiającego (ilość i zakres zadań)	
termin gotowości do zawarcia umowy	
termin rozpoczęcia realizacji działań	