

Warszawa, 22 lutego 2012 r.

Zamawiający:

Global Business Center Sp. z o.o.
ul. Chałubińskiego 8
00-613 Warszawa

Dotyczy: projektu nr POKL.08.01.01-14-986/09-01

W związku z realizacją przez Global Business Center Sp. z o.o. projektu „Twój przepis na sukces w sprzedaży” zapraszamy Państwa do przedłożenia oferty w odpowiedzi na niniejsze zapytanie ofertowe.

Wszyscy zainteresowani oferencji lub Ci do których skierowaliśmy niniejsze zapytanie otrzymują dokumentację w jednakowej formie (pisemnej i/lub elektronicznej) na podstawie, której dokonują opracowania oferty. Dokumentacja została udostępniona do publicznej wiadomości dnia 22 lutego 2012 roku na stronach internetowych www.efs.globalbc.pl oraz www.globalbc.pl.

I. Tryb udzielania zamówienia

- Ogłoszenie zapytania, umieszczenie na stronie www Zamawiającego, stronie www projektu oraz w siedzibie Zamawiającego;
- Zebranie ofert;
- Wybór Wykonawcy/Wykonawców;
- Niniejsze postępowanie prowadzone jest w trybie określonym w rozdziale 2.2.7.2 Zasada konkurencyjności dokumentu pt. Zasady finansowania Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki (wersja z 21 grudnia 2010 roku z późn. zmianami).

II. Opis przedmiotu zamówienia /usługi

1. W ramach zamówienia Zamawiający planuje wyłonić kadrę trenerską do poprowadzenia szkoleń zgodnie z tematyką i poniższym harmonogramem:

08-09.03.2012	Radom	Dobre wrażenie możesz zrobić tylko raz – jak nie chybić
08-09.03.2012	Radom	Jak zwiększyć skuteczność sprzedaży?
15-16.03.2012	Płock	Dobre wrażenie możesz zrobić tylko raz – jak nie chybić
15-16.03.2012	Płock	Jak zwiększyć skuteczność sprzedaży?
22-23.03.2012	Ciechanów	Efektywna komunikacja interpersonalna
22-23.03.2012	Ciechanów	Perswazja, wywieranie wpływu, a manipulacja
27-28.03.2012	Płońsk	MS Excel, Power Point – warsztat komputerowy
29-30.03.2012	Siedlce	Efektywna komunikacja interpersonalna
29-30.03.2012	Siedlce	Perswazja, wywieranie wpływu, a manipulacja





19-20.04.2012	Ostrołęka	Magia negocjacji
19-20.04.2012	Ostrołęka	Kreatywność w sprzedaży
26-27.04.2012	Radom	Magia negocjacji
26-27.04.2012	Radom	Kreatywność w sprzedaży
08-09.05.2012	Siedlce	Skuteczny prospecting
08-09.05.2012	Siedlce	Trening zarządzania sobą w czasie
10-11.05.2012	Płock	Trening zarządzania sobą w czasie
15-16.05.2012	Ciechanów	Efektywna komunikacja interpersonalna
15-16.05.2012	Ciechanów	Zarządzanie emocjami
17-18.05.2012	Ostrołęka	Zarządzanie emocjami
22-23.05.2012	Piaseczno	Zarządzanie emocjami
22-23.05.2012	Piaseczno	Trening zarządzania sobą w czasie

2. Usługa obejmuje przeprowadzenie 21 szkoleń z w/w tematyki
 - 2.1. Każde szkolenie trwa 2 dni – 16 godzin dydaktycznych zajęć, po 8 h dziennie
 - 2.2. Liczebność grupy – od 5 do 20 osób
 - 2.3. Grupa docelowa – osoby powyżej 45 r.ż., z wykształceniem maksymalnie średnim, zatrudnionych w MMSP w woj. mazowieckim
3. Realizacja przedmiotu zapytania ofertowego musi zostać wykonana w okresie zgodnym z w/w harmonogramem. Jednocześnie Zamawiający dopuszcza zmiany terminów oraz tematów szkoleń, o których poinformuje Wykonawcę z minimum 4 dniowym wyprzedzeniem.
4. Szczegółowy harmonogram godzinowy oraz zakres merytoryczny poszczególnych szkoleń będzie ustalany indywidualnie z wybranym Wykonawcą po zakończeniu niniejszej procedury zapytania ofertowego.
5. Zamawiający dopuszcza składanie ofert częściowych

III. Kryteria oceny ofert

Kryteria oceny – 100% cena za przeprowadzenie 1 dnia szkoleniowego.

Cena za przeprowadzenie 1 dnia szkoleni musi zawierać:

- Koszty związane z przeprowadzeniem szkolenia
- Koszty przygotowania materiałów szkoleniowych, w tym materiałów uzupełniających
- Kosztów związanych z dojazdem oraz noclegiem trenera
- Koszty związane z przeprowadzeniem egzaminu końcowego
- Przygotowanie pre i post testów, ankiet ewaluacyjnych

Sposób wyliczenia punktów za kryterium Cena:

Do wyliczeń zostanie przyjęta wartość wynagrodzenia brutto za 1 dzień szkoleniowy obejmujący wyżej wskazane elementy. Punkty za cenę zostaną wyliczone na podstawie poniższego wzoru:

$$\text{Wartość punktowa} = R \frac{C_{\min}}{C_{\mu}}$$

gdzie : R – waga/ranga w ocenie; C min – cena najniższa spośród wszystkich ofert; C_μ – cena oferty badanej





IV. Sposób składania oferty

1. Oferty należy składać do 05 marca 2012 do godz. 12.00 w biurze projektu Global Business Center Sp. z o.o., ul. Chałubińskiego 8, 00-613 Warszawa.
2. W ofercie należy zastrzec, że oferta jest ważna w terminie 30 dni od terminu jej ostatecznego złożenia
3. Oferty należy składać zgodnie z wzorem oferty stanowiącym Załącznik nr 1 do niniejszego zapytania.
4. Do oferty należy załączyć potwierdzenie odbioru niniejszego zapytania zgodnie z wzorem stanowiącym załącznik nr 2 do niniejszego zapytania (jeśli potwierdzenie danego Wykonawcy nie zostało przez niego podpisane przy przekazaniu dokumentacji – w szczególności dotyczy to Wykonawców, którzy pobrali zapytanie ze strony internetowej).
5. Oferta powinna zawierać CV trenera

Oferty należy kierować na adres:

Global Business Center Sp. z o.o.
ul. Chałubińskiego 8
00-613 Warszawa
z dopiskiem: Wybór Wykonawcy/Trenerzy

V. Warunki udziału w postępowaniu

O udzielenie zamówienia nie mogą się ubiegać Wykonawcy powiązani kapitałowo ani osobowo z Zamawiającym. Przez powiązanie 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:

- 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 linii prostej, linii bocznej do drugiego stopnia lub stosunku przysposobienia, opieki lub kurateli

Ocena spełnienia warunków udziału w postępowaniu będzie przeprowadzona w oparciu o przedłożone przez Wykonawcy oświadczenie (ocena formalna).

