



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Projekt nr POKL.02.01.01-00-378/10 „Doskonalenie kompetencji pracowników ARCUS S.A. przez szkolenia i doradztwo”
współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

ZAPROSZENIE DO KONKURSU OFERT NA SZKOLENIA ZAMKNIĘTE I DORADZTWO

Arcus SA zaprasza do składania ofert na szkolenia i doradztwo, prowadzone w ramach projektu szkoleniowego dofinansowanego przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

I. Nazwa i adres zamawiającego:

Arcus SA, ul. Miła 2, 00-180 Warszawa.

Do kontaktu upoważniona jest Kamila Krakowiak, HR Manager – Tel.: (22) 53 60 833, kom.: 691 263 588, k.krakowiak@arcus.pl

II. Przedmiot zamówienia:

Szkolenia i doradztwo

III. Szczegółowy opis przedmiotu zamówienia:

ZAŁĄCZNIK NR 1

IV. Dopuszczalność składania ofert częściowych:

TAK

V. Termin wykonania zamówienia:

Realizacja projektu: 01.04.2011 – 01.09.2012

VI. Miejsce składania ofert:

Siedziba zamawiającego:

Arcus SA, ul. Miła 2, 00-180 Warszawa (recepcja główna)

lub pocztą elektroniczną na adres: k.krakowiak@arcus.pl

VII. Termin składania ofert:

07.03.2011 do godz. 24:00

Oferty złożone po tym terminie nie będą rozpatrywane. W przypadku ofert złożonych pocztą tradycyjną decydujące znaczenie dla oceny zachowania powyższego terminu ma data i godzina wpływu oferty do zamawiającego.

VIII. Kryteria wyboru dostawcy:

1. Cena – 30%
2. Innowacyjność rozwiązań dydaktycznych, dających rękojmię należytej realizacji szkolenia – 30%
3. Doświadczenie trenerów – 30%
4. Doświadczenie w realizacji projektów szkoleniowych dla osób dorosłych, ze szczególnym uwzględnieniem projektów dofinansowanych z EFS – 10%



ZAPROSZENIE DO KONKURSU OFERT NA SZKOLENIA ZAMKNIĘTE I DORADZTWO

ZAŁĄCZNIK NR 1 SPECYFIKACJA PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA

Kody CPV: 80511000-9, 80532000-2, 80533100-0, 80570000-0, 79414000-9

1. MODUŁ SZKOLENIOWY I – „PRZYWÓDZTWO”

Uczestnicy: zarząd, managerowie wyższego szczebla, managerowie średniego szczebla

W ramach niniejszego modułu przewidziano realizację następujących szkoleń:

- „Lider i menedżer” – 2 grupy x 3 dni szkoleniowe, 17 osób
- „Praktyka motywacji” – 2 grupy x 2 dni, 18 osób
- „Coaching” - 2 grupy x 2 dni, 17 osób
- „Rozmowa oceniająca” - 2 grupy x 2 dni, 24 osoby
- „Zarządzanie poprzez cele” - 2 grupy x 2 dni, 27 osób
- „Covey- Focus” - 2 grupy x 2 dni, 26 osób

2. MODUŁ SZKOLENIOWY II – „KOMUNIKACJA”

W ramach niniejszego modułu przewidziano realizację następujących szkoleń:

- „Trening komunikacji interpersonalnej” – 7 grup x 2 dni szkoleniowe, 86osób
Uczestnicy: pracownicy wszystkich komórek organizacyjnych
- „Sztuka prezentacji” – 4 grupy x 2 dni, 55 osób
Uczestnicy: pracownicy mający kontakt z klientem
- „Trening asertywności” - 4 grupy x 2 dni, 56 osób
Uczestnicy: pracownicy wszystkich komórek organizacyjnych

3. MODUŁ SZKOLENIOWY III – „NEGOCJACJE”

Uczestnicy: pracownicy różnych szczebli, mający kontakt z klientem lub prowadzący rozmowy handlowe

W ramach niniejszego modułu przewidziano realizację następujących szkoleń:

- „Skuteczne negocjacje w biznesie” – 4 grupy x 2 dni szkoleniowe, 57 osób
- „Zaawansowane techniki negocjacyjne” – 3 grupy x 2 dni, 39 osób
- „Gra negocjacyjna” – 4 grupy x 2 dni, 48 osób

4. MODUŁ SZKOLENIOWY IV – „ORGANIZACJA PRACY”

W ramach niniejszego modułu przewidziano realizację następujących szkoleń:

- „Organizacja i planowanie czasu” – 8 grup x 2 dni szkoleniowe, 93 osoby
Uczestnicy: pracownicy wszystkich komórek organizacyjnych
- „Prowadzenie spotkań i zebrań” – 4 grupy x 2 dni, 43 osoby
Uczestnicy: dyrektorzy, kierownicy, zespoły handlowe
- „Techniki walki ze stresem” – 6 grup x 2 dni, 73 osoby
Uczestnicy: pracownicy wszystkich komórek organizacyjnych

5. MODUŁ SZKOLENIOWY V – „ZARZĄDZANIE”

W ramach niniejszego modułu przewidziano realizację następujących szkoleń:

- „Zarządzanie zespołem” – 2 grupy x 2 dni szkoleniowe, 21 osób
Uczestnicy: zarząd, managerowie wyższego i średniego szczebla, kierownicy, zespoły handlowe
- „Zarządzanie konfliktem” – 2 grupy x 2 dni, 23 osoby
Uczestnicy: zarząd, managerowie wyższego i średniego szczebla
- „Zarządzanie projektem” – 4 grupy x 2 dni, 58 osób
Uczestnicy: managerowie wyższego i średniego szczebla, kierownicy, wybrani specjaliści



6. MODUŁ SZKOLENIOWY VI – „SPRZEDAŻ”

Uczestnicy: zespoły handlowe: managerowie wyższego i średniego szczebla, specjaliści sprzedaży, przedstawiciele handlowi, technicy serwisu, specjaliści BOK

W ramach niniejszego modułu przewidziano realizację następujących szkoleń:

- a) „Profesjonalna obsługa klienta” – 6 grup x 2 dni szkoleniowe, 64 osoby
- b) „Trening efektywnej sprzedaży” – 5 grup x 2 dni, 58 osób
- c) „Business relations – utrzymywanie relacji z klientem” – 4 grupy x 2 dni, 42 osób
- d) „Psychologia sprzedaży- trening technik perswazji” – 3 grupy x 2 dni, 34 osoby
- e) „Account management – zarządzanie relacjami z klientem” – 2 grupy x 2 dni, 18 osób

Uczestnicy: zespół call center, specjaliści BOK, koordynatorzy serwisu

- f) „Telemarketing – jak sprzedawać i jak obsługiwać klienta przez telefon” – 1 grupa x 2 dni, 10 osób

7. MODUŁ SZKOLENIOWY VII – „Informatyka: MS OFFICE”

Uczestnicy: wybrani pracownicy z różnych jednostek organizacyjnych

W ramach niniejszego modułu przewidziano realizację następujących szkoleń:

- a) „MS Office” – 6 grup x 2 dni, 66 osób

8. MODUŁ SZKOLENIOWY VIII – „ZARZĄDZANIE PROCESAMI”

Uczestnicy: managerowie wyższego i średniego szczebla, wybrani specjaliści

W ramach niniejszego modułu przewidziano realizację następujących szkoleń:

- a) „Warsztaty kreatywności” – 2 grupy x 1 dzień szkoleniowy, 24 osoby
- b) „System zarządzania procesami biznesowymi” – 2 grupy x 2 dni, 20 osób

9. MODUŁ SZKOLENIOWY IX – „FINANSE DLA NIEFINANSISTÓW”

Uczestnicy: managerowie wyższego i średniego szczebla, wybrani specjaliści

W ramach niniejszego modułu przewidziano realizację następujących szkoleń:

- a) „Finanse dla niefinansistów” – 2 grupy x 2 dni szkoleniowe, 23 osoby

10. MODUŁ SZKOLENIOWY X – „ZARZĄDZANIE WIEKIEM”

Uczestnicy: managerowie wyższego i średniego szczebla

W ramach niniejszego modułu przewidziano realizację następujących szkoleń:

- a) „Zarządzanie wiekiem” – 1 grupa x 4 dni szkoleniowe, 6 osób

11. MODUŁ DORADCZY – „NEGOCJACJE I SPRZEDAŻ”

Uczestnicy: zespoły handlowe

- a) Audyty personalny sprzedawców – 35 osób x 3 godziny każda osoba
- b) Konsultacje indywidualne ze sprzedaży – 18 osób x 3 godziny każda osoba
- c) Konsultacje indywidualne z negocjacji -18 osób x 3 godziny każda osoba

12. MODUŁ DORADCZY – „ZARZĄDZANIE WIEKIEM”

Uczestnicy: managerowie wyższego i średniego szczebla

W ramach niniejszego modułu przewidziano realizację 15 godzin doradztwa grupowego dotyczącego przygotowania i wdrożenia strategii zarządzania wiekiem dla ok.6 os.



Zasady realizacji usługi szkoleń i doradztwa

1. Wykonawca odpowiedzialny będzie za:
 - zapewnienie trenera/doradcy – osoby która prowadzi będzie szkolenie/doradztwo we wskazanym przez Zamawiającego miejscu,
 - zapewnienie każdemu uczestnikowi materiałów szkoleniowych
 - przeprowadzenie pretestu przed rozpoczęciem szkolenia i posttestu po jego zakończeniu oraz opracowanie raportu-analazy pre- i posttestów.
 - Opracowanie raportu po każdej sesji doradczej.
 - W module XI MS Office, wykonawca odpowiedzialny będzie też za zapewnienie pracowni komputerowej na zajęcia oraz catering
2. Wykładowca/trener nie powinien prowadzić zajęć/szkolenia dłużej niż 8 godzin dziennie.
3. Przez 1 godzinę zajęć należy rozumieć 45 min zajęć + 15 min. przerwy.
4. Uczestnik szkolenia powinien po jego zakończeniu otrzymać zaświadczenie o ukończeniu szkolenia wydane zgodnie z zasadami wizualizacji. Zaświadczenie o uczestnictwie w szkoleniu potwierdza obecność uczestnika w co najmniej 80 % godzin zajęć objętych szkoleniem.
5. Na każdym szkoleniu powinien być prowadzony dziennik zajęć, zgodnie ze wzorem przekazanym przez Zleceniodawcę.

Zasady przyznawania punktów

1. Cena – 30%

Oferent składający ofertę o najniższej cenie otrzyma 30 pkt. Kolejnym oferentom, którzy zaproponowali cenę wyższą przyzna się proporcjonalnie niższą liczbę punktów wg wzoru:

(Cena najniższej oferty/ Cena porównywanej oferty) x 30 pkt

2. Innowacyjność rozwiązań dydaktycznych, dających rękojmię należytej realizacji szkolenia – 30%
Ocenie podlegać będzie zaproponowana tematyka szkoleń oraz stosowane metody i narzędzia i kompleksowość, w przypadku modułów Negocjacje Sprzedaż Zarządzanie wiekiem zaproponowanie szkoleń i doradztwa. Oceniana będzie adekwatność zaproponowanych rozwiązań do potrzeb i specyfiki firmy.
Oferta bądź oferty w najpełniejszy sposób spełniająca wymagania przedsiębiorstwa w zakresie kryterium otrzyma 30 pkt.
Kolejne oferty, otrzymają po 25, 20,15, 10 lub 5 pkt. w zależności od stopnia spełniania oczekiwań.
0 pkt. - brak danych umożliwiających ocenę kryterium
3. Doświadczenie trenerów – 30%
Ocenie podlegać będzie potencjał przedstawionych trenerów, szczególnie doświadczenie w przeprowadzeniu zajęć w zakresie danej tematyki, doświadczenie praktyczne, doświadczenie w prowadzeniu szkoleń dla średnich i dużych firm, nagrody, doświadczenie międzynarodowe
Oferta w najpełniejszy sposób spełniająca wymagania przedsiębiorstwa w zakresie zaproponowanej tematyki otrzyma 30 pkt. Kolejne oferty, otrzymają 25, 20, 15,10, 5 lub 0 pkt., w zależności od stopnia spełniania wymagań.
0 pkt. - brak danych umożliwiających ocenę kryterium
4. Doświadczenie w realizacji projektów szkoleniowych dla osób dorosłych, ze szczególnym uwzględnieniem projektów dofinansowanych z EFS – 10%
Ocenie podlegać będą informacje nt. przeprowadzonych przez firmę szkoleń. Na ocenę wpływać będzie fakt realizacji szkoleń dla dużych i średnich firm i korporacji
Oferta w najpełniejszy sposób spełniająca wymagania przedsiębiorstwa otrzyma 10 pkt.
Kolejne oferty, otrzymają 5 lub 0 pkt., w zależności od stopnia spełniania wymagań.
0 pkt. - brak danych umożliwiających ocenę kryterium