

Zaproszenie do składania ofert

Działając na podstawie Decyzji nr 11/2014 z dnia 11 kwietnia 2014 r. Dyrektora Centrum Projektów Europejskich w sprawie ustalenia Regulaminu udzielania zamówień w CPE, Zamawiający, tj. Centrum Projektów Europejskich, uprzejmie zaprasza Państwa do przesłania oferty, zgodnie z podanymi poniżej warunkami:

1. Przedmiot zamówienia:

Przedmiotem zamówienia jest przygotowanie i przeprowadzenie dwóch dwudniowych szkoleń z tematyki dotyczącej prawidłowego konstruowania i prezentowania komunikatów na temat innowacyjnych rozwiązań wypracowanych w ramach projektów innowacyjnych realizowanych w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki. Odbiorcami szkoleń będą realizatorzy (zwani w PO KL beneficjentami) projektów innowacyjnych. Usługa powinna być zrealizowana zgodnie z zapisami umowy, której projekt stanowi załącznik nr 1 do niniejszego zaproszenia, oraz Opiszem przedmiotu zamówienia (dalej: OPZ) stanowiącym załącznik nr 1 do umowy.

2. Wymagania dotyczące realizacji zamówienia:

Wykonawca zapewni 4 trenerów, którzy przygotowują i przeprowadzą szkolenia. Szkolenia będą realizowane z podziałem na dwie grupy warsztatowe, z których każda będzie prowadzona przez 2 trenerów: jednego posiadającego doświadczenie w prowadzeniu szkoleń z tematyki dotyczącej realizacji projektów w ramach PO KL oraz jednego posiadającego doświadczenie w prowadzeniu szkoleń z tematyki dotyczącej komunikacji (np. public relations, wystąpienia publiczne, promocja, sztuka prezentacji itp.).

Trenerzy powinni spełniać następujące wymagania:

Co najmniej 2 z 4 trenerów musi posiadać doświadczenie trenerskie w prowadzeniu szkoleń z tematyki dotyczącej realizacji projektów w ramach PO KL potwierdzone przeprowadzeniem w ciągu ostatnich trzech lat (tj. 2012–2014) co najmniej 5 szkoleń ze wskazanej tematyki.

Co najmniej 2 z 4 trenerów musi posiadać doświadczenie trenerskie w prowadzeniu szkoleń obejmujących zagadnienia dotyczące komunikacji, public relations, wystąpień publicznych, promocji, sztuki prezentacji itp. potwierdzone przeprowadzeniem w ciągu ostatnich trzech lat (tj. 2012–2014) co najmniej 5 szkoleń ze wskazanej tematyki.

Jeżeli trener/trenerzy zapewnieni przez Wykonawcę posiadają doświadczenie w przygotowaniu i/lub ocenie i/lub realizacji projektów innowacyjnych PO KL i zostanie to wykazane w CV trenerów, to oferta tego Wykonawcy zdobędzie 2 dodatkowe punkty.

3. Składowe oferty:

Kompletna oferta powinna zawierać:

- 1) Listę 4 trenerów, którzy przeprowadzą szkolenia, ze wskazaniem, których 2 trenerów posiada doświadczenie dotyczące realizacji projektów w ramach PO KL, a których 2 trenerów posiada

doświadczenie związane z zagadnieniami komunikacyjnymi (do wypełnienia w Formularzu ofertowym stanowiącym załącznik nr 3 do Zaproszenia).

- 2) Dla każdego z wymienionych trenerów:
 - a) CV,
 - b) Kopie referencji potwierdzających przeprowadzenie w ciągu ostatnich trzech lat co najmniej 5 szkoleń ze wskazanej tematyki wraz z dołączonymi programami tych szkoleń.
- 3) Propozycję programu szkolenia dla Zamawiającego ze wskazaniem elementów wykładowych i warsztatowych. Poszczególne punkty programu szkolenia powinny wprost odwoływać się do tematyki szkoleń wskazanej w pkt. 4 OPZ oraz do oczekiwanych efektów realizacji szkoleń wskazanych w pkt. 5 ppkt. 1), 2), 3) i 4) OPZ.
- 4) Listę warsztatów/ćwiczeń, które trenerzy zamierzają przeprowadzić podczas szkolenia (do wypełnienia w Formularzu ofertowym stanowiącym załącznik nr 3 do Zaproszenia). Przy każdym ćwiczeniu należy zamieścić krótki opis, na czym ono polega, oraz informację, który/e z oczekiwanych przez Zamawiającego efektów (opisanych w OPZ pkt 5) dane ćwiczenie pozwoli osiągnąć. Proponowane warsztaty/ćwiczenia powinny wprost odwoływać się do tematyki szkoleń wskazanej w pkt. 4 OPZ oraz do oczekiwanych efektów realizacji szkoleń wskazanych w pkt. 5 ppkt. 1), 2), 3) i 4) OPZ. Proponowane warsztaty/ćwiczenia powinny być wprost wymienione w proponowanym programie szkolenia.
- 5) Przygotowany przez trenera/trenerów opis rozwiązania innowacyjnego (o objętości ok. 2 000–3 000 znaków ze spacjami) stworzony na bazie materiału (strategii wdrażania produktu finalnego) stanowiącego załącznik nr 2 do niniejszego zaproszenia. Opis ma zaprezentować rozwiązanie innowacyjne (tzw. produkt finalny) w krótki i przystępny sposób (ze wskazaniem na czym rozwiązanie polega, kto może je zastosować, jakie korzyści płyną z jego zastosowania), tak aby zachęcić potencjalnego odbiorcę komunikatu do bliższego zapoznania się z prezentowanym rozwiązaniem. Zamawiającemu zależy, aby opis został przygotowany przez te same osoby, które będą prowadzić szkolenia.
- 6) Skan odpisu z KRS lub skan wydruku wpisu do Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej.
- 7) Jednostkową cenę brutto usługi oraz całkowitą cenę brutto usługi (do wypełnienia w Formularzu ofertowym stanowiącym załącznik nr 3 do Zaproszenia).

Uwaga! Szkolenie nie podlega zwolnieniu od podatku VAT.

4. Kryteria, którymi Zamawiający będzie się kierował przy wyborze oferty, wraz z podaniem znaczenia tych kryteriów i sposobu oceny ofert.

Przy wyborze najkorzystniejszej oferty Zamawiający będzie się kierował następującymi kryteriami i ich wagami:

L.p.	Kryterium oceny	Znaczenie w %
1	Całkowita cena brutto zamówienia	50%
2	Wartość merytoryczna oferty (liczba punktów zdobytych podczas oceny wartości merytorycznej)	50%

Ocena punktowa poszczególnych kryteriów dokonana będzie wg następujących wzorów, gdzie:

C = liczba punktów zdobytych za kryterium „całkowita cena brutto zamówienia”,

WM = liczba punktów zdobytych za kryterium „wartość merytoryczna”,

O = całkowita liczba punktów zdobytych w ramach oceny punktowej.

Kryterium całkowita cena brutto zamówienia:

$$C = \frac{\text{cena najniższa}}{\text{cena badana}} \times 50\% \times 100 = \text{liczba punktów ocenianej oferty za kryterium całkowita cena brutto zamówienia}$$

Kryterium wartość merytoryczna oferty:

$$WM = \frac{\text{liczba punktów oferty badanej}}{\text{liczba punktów oferty ocenionej najwyżej}} \times 50\% \times 100 = \text{liczba punktów ocenianej oferty za kryterium wartość merytoryczna oferty}$$

$$O = C + WM$$

Za najkorzystniejszą ofertę zostanie uznana oferta, która uzyskała **łącznie** najwięcej punktów.

Oferty będą oceniane w następujący sposób:

1) **Ocena formalna:**

- a) W ramach oceny formalnej zostanie sprawdzona kompletność oferty oraz poprawność dokumentów stanowiących składowe oferty. Ocena formalna będzie dokonywana metodą spełnia/nie spełnia.
- b) Oferty, które nie przejdą pomyślnie oceny formalnej, zostaną odrzucone.

2) **Ocena wartości merytorycznej** (do zdobycia jest maksymalnie 18 punktów), na którą składają się oceny trzech następujących elementów:

- a) Propozycja programu szkolenia (ze wskazaniem elementów wykładowych i warsztatowych) – oceniany będzie stopień zgodności proponowanego programu z wymaganiami odnośnie do programu sformułowanymi w OPZ oraz niniejszym zaproszeniu, dotyczącymi m.in. tematyki i formy szkoleń, procentu, który powinna stanowić część warsztatowa szkoleń, oczekiwanych przez Zamawiającego efektów szkoleń itp. Maksymalna liczba punktów do zdobycia: 6.
- b) Lista warsztatów/ćwiczeń – oceniana będzie pod kątem tego, w jakim stopniu liczba i rodzaj proponowanych ćwiczeń i warsztatów pozwolą osiągnąć efekty oczekiwane przez Zamawiającego opisane w OPZ w pkt. 5. Maksymalna liczba punktów do zdobycia: 6.
- c) Opis rozwiązania innowacyjnego przygotowany przez trenera/trenerów – oceniany będzie pod kątem:
 - sposobu prezentacji tego rozwiązania, w tym: właściwego doboru treści, podkreślenia najważniejszych kwestii, przejrzystości i przystępności tekstu dla przeciętnego odbiorcy, atrakcyjności przedstawienia rozwiązania,
 - wymaganej objętości,
 - czytelności, schludności i estetyki tekstu.Maksymalna liczba punktów do zdobycia: 6.

3) **Dodatkowe punkty za doświadczenie trenera/trenerów w przygotowaniu i/lub ocenie i/lub realizacji projektów innowacyjnych PO KL** (do zdobycia są 2 punkty).

Szczegółowe informacje dotyczące zasad realizacji projektów innowacyjnych w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007–2013 można znaleźć na stronie internetowej KIW: www.kiw-pokl.org.pl

Zalecane jest zapoznanie się przez trenerów przed złożeniem oferty z co najmniej następującymi dokumentami:

- *Upowszechnianie i mainstreaming w projektach innowacyjnych Programu operacyjnego Kapitał Ludzki* (dostępny pod linkiem: http://www.kiw-pokl.org.pl/index.php?option=com_k2&view=item&id=653:upowszechnianie-i-mainstreaming-w-projektach-innowacyjnych-programu-operacyjnego-kapitał-ludzki&Itemid=291&lang=pl)
- *Zarządzanie działaniami upowszechniającymi i włączającymi. Poradnik dla Instytucji Pośredniczących I i II stopnia* (dostępny pod linkiem: http://www.kiw-pokl.org.pl/images/biblioteka_kiw/materialy_kiw/podreczniki_poradniki/poradnik_zarządzanie_upowszech_wlaczanie.pdf)

Propozycje ofertowe należy przesyłać wyłącznie pocztą elektroniczną do dnia **12 maja 2014 r. do godz. 12:00** na adres joanna.janiszevska@cpe.gov.pl

W przypadku dodatkowych pytań proszę o kontakt e-mailowy:

Joanna Janiszewska, joanna.janiszevska@cpe.gov.pl

Załączniki:

1. Projekt umowy wraz z Opisem przedmiotu zamówienia (załącznik nr 1),
2. Strategia wdrażania, na podstawie której trenerzy mają przygotować opis rozwiązania innowacyjnego (załącznik nr 2),
3. Formularz ofertowy (załącznik nr 3).