



JEDNOTA, spotřební družstvo České Budějovice

ZADÁVACÍ DOKUMENTACE & VÝZVA

K PODÁNÍ NABÍDKY DO VÝBĚROVÉHO ŘÍZENÍ NA DODÁVKY **VZDĚLÁVACÍCH KURZŮ PRO JEDNOTA, SPOTŘEBNÍ DRUŽSTVO ČESKÉ BUDĚJOVICE**

Název projektu:

**Vzděláváním zaměstnanců k zajištění dlouhodobé
prosperity družstva**

Reg. číslo projektu: CZ.04.1.03/4.1.03.3/0019

V Českých Budějovicích, červenec 2006

Projekt je spolufinancován Evropským sociálním fondem a státním rozpočtem České republiky.

OBSAH ZADÁVACÍ DOKUMENTACE:

1.	Název zakázky:	3
2.	Zadavatel:	3
3.	Zakázka	4
3.1.	Druh zakázky:	4
3.2.	Vymezení předmětu zakázky	4
3.2.1.	Popis a rozsah požadovaných kurzů	5
3.2.1.1.	Úspěšný prodej	5
3.2.1.2.	Řešení emočně vypjatých situací	7
3.2.1.3.	Prodej ovoce a zeleniny	9
3.2.1.4.	Prodej čerstvého zboží a lahůdek	10
3.2.1.5.	Práce se zástupcem vedoucího prodejny	12
3.2.1.6.	Obchodník vyjednávač I., II., III.	13
3.2.1.7.	Sebepoznání a změna návyků manažera	14
3.2.1.8.	Komunikační dovednosti a poznávání druhých	15
3.2.1.9.	Úspěšné vyjednávání, vyjednávací prostředky a strategie	15
3.2.1.10.	Tvorba potenciálu excelence II – 1., 2., 3., 4.	16
3.2.1.11.	Práce s počítačem – 1	17
3.2.1.12.	Práce s počítačem – 2	17
3.2.1.13.	MS Word	18
3.2.1.14.	MS Excel	18
4.	Vymezení úlohy zadavatele při realizaci zakázky	19
5.	Vymezení úlohy realizátora a způsob provádění zakázky	19
6.	Kvalifikační požadavky na realizátora	19
6.1.	Základní kvalifikační požadavky na realizátora	19
6.2.	Specifické kvalifikační požadavky na realizátora	20
7.	Nabídková cena	21
8.	Platební podmínky	22
9.	Délka trvání zakázky, časový harmonogram zakázky	23
10.	Další zadávací podmínky	23
11.	Formální požadavky na formu zakázky	23
11.1.	Formální náležitosti nabídky	23
11.2.	Členění nabídky	23
12.	Průběh zadávacího řízení	24
12.1.	Termín a místo pro podání nabídky	24
12.2.	Ostatní	24
13.	Kritéria hodnocení nabídky	25
13.1.	Kritéria hodnocení formální správnosti	25
13.2.	Kritéria hodnocení obsahové stránky nabídky	25

1. Název zakázky:

Výběrové řízení na dodávky vzdělávacích kurzů pro JEDNOTA, spotřební družstvo České Budějovice

2. Zadavatel:

Obchodní firma/název	JEDNOTA, spotřební družstvo České Budějovice
Právní forma	Družstvo
Osoba oprávněná jednat jménem zadavatele	Ing. Jaroslav Froulík
IČ	00031852
DIČ	CZ00031852
Sídlo	Lidická 1625/156 České Budějovice 370 07
Kontaktní osoba	Bohumír Sýkora Pro období od 19.7. do 29.7. 2006: Eva Stašková, Dis., telefon: 386 790 103
Email	sykora@jednotacb.cz
Telefon	724 063 647

Zadavatel je příjemcem finanční podpory z Operačního programu rozvoj lidských zdrojů (OP RLZ), priorita 4 (Adaptabilita a podnikání), opatření 4.1. Zvýšení adaptability zaměstnavatelů a zaměstnanců na změny ekonomických a technologických podmínek, podpora konkurenceschopnosti).

Projekt s názvem **Vzděláváním zaměstnanců k zajištění dlouhodobé prosperity družstva** je podpořen z prostředků Evropského sociálního fondu a státního rozpočtu České republiky.

3. Zakázka

3.1. Druh zakázky:

- ❖ Služby

3.2. Vymezení předmětu zakázky

Předmětem zakázky je nákup **19 kurzů obecného vzdělávání**.

Zadavatel připouští i **dílčí plnění** tzn. lze dodat jen některé z požadovaných vzdělávacích kurzů. U všech nabízených kurzů je nutné vymezit cenu s DPH i bez DPH.

Celkem se jedná o **67 vyučovacích dnů**.

Kurzy projde celkem **147 zaměstnanců** v tomto členění:

- ❖ Prodavači – 40 osob
- ❖ Vedoucí prodejen – 30 osob
- ❖ Zástupci ved. prodejen – 38 osob
- ❖ Střední management – 24 osob
- ❖ Vyšší management – 15 osob

Požadované kurzy:

1. Úspěšný prodej – pro 108 osob
2. Řešení emočně vypjatých situací - pro 108 osob
3. Prodej ovoce a zeleniny - pro 108 osob
4. Prodej čerstvého zboží a lahůdek - pro 108 osob
5. Práce se zástupcem vedoucího prodejny – pro 30 osob
6. Obchodník vyjednávač I – pro 24 osob
7. Obchodník vyjednávač II – pro 24 osob
8. Obchodník vyjednávač III – pro 24 osob
9. Sebepoznání a změna návyků manažera – pro 15 osob
10. Komunikační dovednosti - pro 15 osob
11. Úspěšné vyjednávání - pro 15 osob
12. Tvorba potenciálu excelence II – 1 – pro 8 osob
13. Tvorba potenciálu excelence II – 2 - pro 8 osob
14. Tvorba potenciálu excelence II – 3 - pro 8 osob
15. Tvorba potenciálu excelence II – 4 - pro 8 osob
16. Práce s počítačem – 1 - pro 88 osob
17. Práce s počítačem – 2 - pro 48 osob
18. MS Word - pro 48 osob
19. MS Excel - pro 48 osob

3.2.1. Popis a rozsah požadovaných kurzů

3.2.1.1. Úspěšný prodej

Cílová skupina: prodavači, zástupci vedoucích prodejen, vedoucí prodejen
(celkem 108 osob)

Cíle semináře:

- ❖ prohloubit dovednosti obchodního jednání a rozvíjet jednotlivé fáze obchodního jednání
- ❖ vybavit pracovníky požadovanými komunikačními dovednostmi v co nejpřesnější identifikaci zákazníka, poznávání jeho potřeb a identifikaci komunikačního stylu
- ❖ prohloubit vhodné taktiky obchodního jednání a jejich vedení
- ❖ prohloubit dovednosti utváření prvního dojmu (v telefonickém i osobním styku) a jeho upevňování

Program kurzu:

Čas	Moduly programu
0,5 hod.	Úvod semináře - o organizační moment, představení lektorů, způsobů práce, představení účastníků, časový plán, úvodní moderace vstupního očekávání - o brainwriting
1 hod.	Základní rámec obchodního jednání - o šest kroků úspěšného obchodního jednání - o důležitost jednání a vyjednávání - o strategie jednání se zákazníkem (konkurenční, kooperativní), faktory ovlivňující volbu, zásady jednání se zákazníkem - o využití v obchodním jednání se zákazníky - o skupinová práce, výklad
1 hod.	1. krok - příprava obchodního jednání - o shromažďování a třídění nezbytných informací (o zákazníkovi, produktech, konkurenci) - o definování mezních výsledků (bod rezistence, úroveň aspirace, rozsah jednání, BATNA) - o definování první nabídky a model ústupků - o příprava scénáře obchodního rozhovoru - o výklad, skupinová práce
1 hod.	Sjednání obchodní schůzky po telefonu - o specifika komunikace po telefonu - o vhodná struktura telefonického sjednávání obchodní schůzky - o výklad, videotrénink, zpětná vazba při videotréninku

Vzdělávání zaměstnanců
k zajištění trvalé prosperity družstva
Reg. číslo projektu: CZ.04.1.03/4.1.03.3/0019

1 hod.	2. krok – přijetí Jak v zákazníkovi vytvořit dobrý první dojem a upevnit ho - o význam prvního dojmu, co vše se na vytvoření podílí - o kolik máme času na vytvoření pozitivního dojmu - o úskalí, která nás čekají; jak pokazit první dojem - o navázání komunikace (icebreaking) a jeho průběh - o skupinová práce, videotrénink, zpětná vazba při videotréninku
1 hod.	3. krok – zjišťování potřeb zákazníka - o zjišťování kupních motivů, potřeb a zdrojů - o nejvýznamnější kupní motivy zákazníků - o rozpoznávání rizika v obchodním jednání Kladení otázek - o typy otázek, řízení rozhovoru otázkami - o efektivní využití otázek při zjišťování potřeb zákazníka Empatické naslouchání - o význam techniky, neverbální signály naslouchání - o nešvary - o vhodné techniky naslouchání - o skupinová práce, videotrénink
1 hod.	4. krok – argumentace - o co jsou to argumenty, jejich příprava a jak je použít - o prezentace argumentů – základní teoretické poznatky jako vodítko pro přípravu účinné prezentace produktů - o přizpůsobení konkrétní nabídky kupnímu motivu odhalenému u zákazníka - o informace o cenách; kdy a jak hovořit o ceně - o skupinová práce, výklad, příp. videotrénink
1 hod.	5. krok – uzavření obchodu Námitky a jejich zvládání - o nejčastější námitky - o techniky zvládání námitek - o význam banky námitek a nevhodnějších odpovědí Uzavření obchodu - o rozpoznávání kupních signálů zákazníka - o tři způsoby přechodu k uzavření obchodu - o výklad, skupinová práce, videotrénink
0, 5 hod.	Závěr semináře, zpětná vazba

Metoda hodnocení účastníků kurzu:

- ❖ Po absolvování celého výcvikového programu obdrží účastníci osvědčení.
- ❖ Podmínkou jeho získání bude absolvování všech výcvikových modulů a závěrečného ověřovacího modulu.

Vzdělávání zaměstnanců
k zajištění trvalé prosperity družstva
Reg. číslo projektu: CZ.04.1.03/4.1.03.3/0019

Vzdělávací materiály / Uplatnitelnost znalostí získaných absolvováním kurzu:

- ❖ V průběhu realizace každého výcvikového modulu si účastníci sestaví ze sylabů a pracovních listů pracovní sešit. Ten spolu s bezprostředními zážitky získanými v průběhu výcviku pomůže při uplatňování během výcviku nabytých zkušeností, znalostí a dovedností v praxi.
- ❖ Pracovní sešity vzniklé v průběhu realizace programu poskytnou účastníkům v praxi použitelný podklad pro zefektivnění jejich činnosti.
- ❖ Získané znalosti uplatní účastníci bezprostředně po skončení kurzu v rámci svého pracovní zařazení.

3.2.1.2. Řešení emočně vypjatých situací

Cílová skupina: vybraní prodavači, zástupci vedoucích prodejen, vedoucí prodejen
(celkem 108 osob)

Cíle semináře:

- ❖ naučit se zvládat komunikaci se zákazníkem na komunikační i emoční úrovni
- ❖ uvědomit si nutnost pečlivé přípravy na jednání
- ❖ posílit schopnost poznat osobnost partnera při jednání
- ❖ posílit schopnost předcházet konfliktním situacím
- ❖ prohloubení sebepoznání účastníků
- ❖ posílení autoregulačních mechanismů účastníků
- ❖ vzájemná zpětná vazba mezi účastníky při videotréninku

Program kurzu:

Čas	Moduly programu
0,5 hod,	Úvod semináře - o organizační moment, představení lektorů, způsobů práce, představení účastníků, časový plán, úvodní moderace vstupního očekávání - o brainwriting
1 hod.	1. dojem a nabídka - o charakteristika situace - o skupinové vytipování možných problémů - o shrnutí základních strategií pro optimální zvládnutí - o výklad, skupinová práce, videotrénink
1 hod.	Námítka a jak na ni reagovat - o rozlišení námitek dle zákaznickovy motivace a potřeb - o zvládání námitek - o argumentační manuál a „námítkovník“ - o skupinové práce, moderace, brainstorming, videotrénink
1 hod.	Stížnost a konflikt v rámci obchodních kontaktů - o konfliktní zákazník a konfliktní situace - o manipulace v komunikaci a reakce na ni - o prvky asertivní komunikace při zvládání stížností a konfliktů - o skupinové práce, moderace, brainstorming, videotrénink

Vzděláváním zaměstnanců
k zajištění trvalé prosperity družstva
Reg. číslo projektu: CZ.04.1.03/4.1.03.3/0019

1 hod.	Sebepoznání a poznání druhých - o typologie osobnosti pro obchodníky - o specifika jednotlivých typů z hlediska jejich emocionality - o sebezkušenostní psychodiagnostika - o výklad, test, diskuse
1 hod.	Osobnostní charakteristiky a náchylnost ke stresovým reakcím - o sebezkušenostní psychodiagnostika - o náměty na to, jak nebýt sám sobě stresorem - o sebediagnostika pomocí testu, výklad a komentář
1 hod.	Sebeovládání a sebeřízení - o zvládání negativních emocí - o hospodaření s emoční energií a emoční přeladění - o autoregulace myšlenek a představ - o možnosti zvyšování koncentrace pozornosti - o výklad, diskuse, moderace
1 hod.	Praktický nácvik vybraných autoregulačních a antistresových technik - o vycházejících ze současných psychoterapeutických, fyzioterapeutických a bio-energetických směrů - o nácvik vhodných technik
0,5 hod.	Závěr semináře, zpětná vazba

Metoda hodnocení účastníků kurzu:

- ❖ Po absolvování celého výcvikového programu obdrží účastníci osvědčení.
- ❖ Podmínkou jeho získání bude absolvování všech výcvikových modulů a závěrečného ověřovacího modulu.

Vzdělávací materiály / Uplatnitelnost znalostí získaných absolvováním kurzu:

- ❖ V průběhu realizace každého výcvikového modulu si účastníci sestaví ze sylabů a pracovních listů pracovní sešit. Ten spolu s bezprostředními zážitky získanými v průběhu výcviku pomůže při uplatňování během výcviku nabytých zkušeností, znalostí a dovedností v praxi.
- ❖ Pracovní sešity vzniklé v průběhu realizace programu poskytnou účastníkům v praxi použitelný podklad pro zefektivnění jejich činnosti.
- ❖ Získané znalosti uplatní účastníci bezprostředně po skončení kurzu v rámci svého pracovní zařazení.

3.2.1.3. Prodej ovoce a zeleniny

Cílová skupina: vybraní prodáváci, zástupci vedoucích prodejen, vedoucí prodejen
(celkem 108 osob)

Cíle semináře:

- ❖ soustředit pozornost účastníků na způsob vnímání prodeje ovoce a zeleniny z hlediska zákazníka
- ❖ upozornit na různé typy zákazníků a na jejich individuální preference
- ❖ posílit zákaznickou orientaci účastníků semináře
- ❖ seznámit účastníky semináře s jakostními parametry ovoce a zeleniny z hlediska norem harmonizovaných s EU
- ❖ umožnit účastníkům výměnu názorů a zkušeností k probíranému tématu

Program kurzu:

Čas	Moduly programu
0,5 hod.	Úvod semináře ○ organizační moment, představení lektorů, způsobů práce, představení účastníků, časový plán, úvodní moderace vstupního očekávání ○ brainwriting
1 hod.	Zákaznická orientace jako základní předpoklad úspěchu a konkurenceschopnosti ○ co očekává zákazník z hlediska prodeje a nabídky ovoce a zeleniny ○ skupinová práce, moderace, diskuse
1 hod.	Jakost zeleniny z hlediska platných norem harmonizovaných s EU ○ normy popisující celkem 80 druhů dovážené a u nás pěstované zeleniny ○ jejich dopad na nabídku v podmínkách prodejny ○ výklad, diskuse, skupinová práce
1 hod.	Základní podmínky úspěšného prodeje ovoce a zeleniny z hlediska: ○ sortimentu ○ hygienických podmínek prodeje a skladování ○ prezentace produktů zákazníkovi ○ práce prodávčů ○ spolupráce s dodavateli ○ výklad, diskuse, skupinová práce
1 hod.	Méně známé tropické ovoce ○ jak s ním zacházet ○ jak ho nabízet zákazníkům ○ výklad, diskuse, skupinová práce
1 hod.	Kupní motivy zákazníků ○ jaké jsou základní kupní motivy ○ jak s nimi pracovat ○ jak se promítají do prodeje ovoce a zeleniny ○ skupinová práce, případová studie, výklad
1 hod.	Jakost ovoce prodávaného v naší prodejní síti podle harmonizovaných norem, udržení čerstvého stavu ○ zacházení a manipulace s ovocem ○ způsoby balení ○ ovoce mírného pásma ○ citrusové ovoce, banány ○ výklad, diskuse
1 hod.	Kupní chování zákazníků při nákupu ovoce a zeleniny ○ jak zákazník vnímá nabídku

Vzdělávání zaměstnanců
k zajištění trvalé prosperity družstva
Reg. číslo projektu: CZ.04.1.03/4.1.03.3/0019

	- o senzorické styly při vnímání nabídky - o skupinová práce, diskuse, případová studie
0,5 hod.	Závěr semináře, zpětná vazba

Metoda hodnocení účastníků kurzu:

- ❖ Po absolvování celého výcvikového programu obdrží účastníci osvědčení.
- ❖ Podmínkou jeho získání bude absolvování všech výcvikových modulů a závěrečného ověřovacího modulu.

Vzdělávací materiály / Uplatnitelnost znalostí získaných absolvováním kurzu:

- ❖ V průběhu realizace každého výcvikového modulu si účastníci sestaví ze sylabů a pracovních listů pracovní sešit. Ten spolu s bezprostředními zážitky získanými v průběhu výcviku pomůže při uplatňování během výcviku nabytých zkušeností, znalostí a dovedností v praxi.
- ❖ Pracovní sešity vzniklé v průběhu realizace programu poskytnou účastníkům v praxi použitelný podklad pro zefektivnění jejich činnosti.
- ❖ Získané znalosti uplatní účastníci bezprostředně po skončení kurzu v rámci svého pracovní zařazení.

3.2.1.4. Prodej čerstvého zboží a lahůdek

Cílová skupina: vybraní prodavači, zástupci vedoucích prodejen, vedoucí prodejen
(celkem 108 osob)

Cíle semináře:

- ❖ upozornit na možnosti ovlivňování rozhodovacího procesu kupujících,
- ❖ objasnit současné postavení české legislativy o potravinách po vstupu do EU,
- ❖ posílit a prohloubit znalosti prodeje čerstvých potravin a hygienické návyky při jejich prodeji,
- ❖ vysvětlit principy označování zabalených a nebalených potravin,
- ❖ umožnit účastníkům výměnu názorů a zkušeností k probíranému tématu

Vzdělávání zaměstnanců
k zajištění trvalé prosperity družstva
Reg. číslo projektu: CZ.04.1.03/4.1.03.3/0019

Program kurzu:

Čas	Moduly programu
0,5 hod.	Úvod semináře - Organizační moment, představení lektorů, způsobů práce, představení účastníků, časový plán, úvodní moderace vstupního očekávání - moderace, brainwriting
1 hod.	Předpoklady úspěšného prodeje potravin - charakteristika a potřeby kupujících, vnější vlivy působící na kupující, - působení obchodu na rozhodovací proces zákazníka - výklad, skupinová práce, diskuse
1 hod.	Legislativa prodeje potravin po vstupu do EU - principy a struktura legislativy prodeje potravin v ČR, - podstat, cíle a dopady legislativy EU na prodej potravin, - výklad, diskuse
1 hod.	Hygienické požadavky prodeje potravin: - zdravotní nezávadnost potravin, faktory ovlivňující životní projevy mikroorganismů, - zásady provozní a osobní hygieny, - výklad, diskuse
1 hod.	Systém kritických bodů v obchodě - cíl a podstata HACCP, - vymezení činnosti, popis výrobků a diagramu činnosti v obchodě, - analýza nebezpečí a stanovení kritických bodů, - výklad, diskuse, skupinová práce
1 hod.	Prodej čerstvých potravin - potravin živočišného původu (maso, masné výrobky, vejce, mléčné výrobky) - potravin rostlinného původu (pekařské výrobky, cukrářské výrobky,) - výklad, diskuse
1 hod.	Označování potravin v obchodě - obecné požadavky na označování, - potraviny balené, zabalené a nebalené, - specifika v označování masných výrobků, pekařských a cukrářských výrobků, čerstvého ovoce a zeleniny, - praktické příklady na označování zabalených a nebalených potravin, - výklad, diskuse, skupinová práce
1 hod.	Kupní chování zákazníků při čerstvých potravin - jak zákazník vnímá nabídku - senzorické styly při vnímání nabídky - skupinová práce, diskuse, případová studie
0,5 hod.	Závěr semináře, zpětná vazba

Metoda hodnocení účastníků kurzu:

- ❖ Po absolvování celého výcvikového programu obdrží účastníci osvědčení.
- ❖ Podmínkou jeho získání bude absolvování všech výcvikových modulů a závěrečného ověřovacího modulu.

Vzdělávací materiály / Uplatnitelnost znalostí získaných absolvováním kurzu:

- ❖ V průběhu realizace každého výcvikového modulu si účastníci sestaví ze sylabů a pracovních listů pracovní sešit. Ten spolu s bezprostředními zážitky získanými v průběhu výcviku pomůže při uplatňování během výcviku nabytých zkušeností, znalostí a dovedností v praxi.
- ❖ Pracovní sešity vzniklé v průběhu realizace programu poskytnou účastníkům v praxi použitelný podklad pro zefektivnění jejich činnosti.
- ❖ Získané znalosti uplatní účastníci bezprostředně po skončení kurzu v rámci svého pracovní zařazení.

3.2.1.5. Práce se zástupcem vedoucího prodejny

Cílová skupina: vedoucí prodejen
(celkem 30 osob)

Cíle semináře

Po absolvování semináře budou účastníci schopni:

- ❖ uvědomit si postavení svého zástupce v řízení prodejny
- ❖ vědět, které činnosti budou vyžadovat od zástupce, jaká bude dělba práce mezi vedoucím prodejny a zástupcem
- ❖ pochopit styly vedení založené na situačním vedení, posoudit na základě SWOT analýzy vlastnosti svého zástupce a nejefektivnější způsob jeho vedení
- ❖ na základě provedené analýzy cílevědomě sledovat rozvoj znalostí a dovedností svého zástupce
- ❖ vést motivační rozhovor a posilovat odpovědnost svého zástupce za výkon s využitím prvků koučování

Program kurzu:

Čas	Moduly programu
1 hod.	Úvod semináře ○ Organizační moment, představení lektorů, způsobů práce, představení účastníků, časový plán, úvodní moderace vstupního očekávání ○ moderace, brainwriting
2 hod.	Styly vedení ○ situační vedení, 4 styly vedení spolupracovníků ○ test na poznání stylu vedení svého zástupce ○ definování stylu vedení odpovídající úrovni zástupce vedoucího ○ výklad, test, skupinová práce
1,5 hod.	Analýza pracovního místa zástupce ○ posouzení činností, které od zástupce vedoucí očekává trvale ○ analýza činností vyžadovaných při zastupování vedoucího ○ skupinová práce, moderace, diskuse

Vzdělávání zaměstnanců
k zajištění trvalé prosperity družstva
Reg. číslo projektu: CZ.04.1.03/4.1.03.3/0019

1 hod	SWOT analýza zástupce jednotlivých vedoucích (každý vedoucí vypracuje na svého zástupce) - o silné, slabé stránky zástupce - o příležitosti, které lze využít a co získáme - o ohrožení, jaká rizika představuje neřešení pro vedoucího - o analýza dalšího rozvoje - o samostatné cvičení
1, 5 hod.	Vedení rozhovoru s využitím prvků koučování - o základní zásady vedení motivačního rozhovoru - o příprava na rozhovor (pozitivní a negativní zpětná vazba) - o vedení rozhovoru k posilování odpovědnosti zástupce za výkon - o výklad, případová studie, hra rolí, videotrénink
1 hod.	Závěr semináře - o akční plán pro nejbližší opatření - o zpětná vazba, hodnocení semináře - o samostatná práce, moderace

Metoda hodnocení účastníků kurzu:

- ❖ Po absolvování celého výcvikového programu obdrží účastníci osvědčení.
- ❖ Podmínkou jeho získání bude absolvování všech výcvikových modulů a závěrečného ověřovacího modulu.

Vzdělávací materiály / Uplatnitelnost znalostí získaných absolvováním kurzu:

- ❖ V průběhu realizace každého výcvikového modulu si účastníci sestaví ze sylabů a pracovních listů pracovní sešit. Ten spolu s bezprostředními zážitky získanými v průběhu výcviku pomůže při uplatňování během výcviku nabytých zkušeností, znalostí a dovedností v praxi.
- ❖ Pracovní sešity vzniklé v průběhu realizace programu poskytnou účastníkům v praxi použitelný podklad pro zefektivnění jejich činnosti.
- ❖ Získané znalosti uplatní účastníci bezprostředně po skončení kurzu v rámci svého pracovní zařazení.

3.2.1.6. Obchodník vyjednávač I., II., III.

Cílová skupina: střední management zaměřený na obchod a marketing
(celkem 24 osob)

Časová dotace:

- ❖ Obchodník vyjednávač I: 2 dny každý po 8 hodinách pro 24 osob
- ❖ Obchodník vyjednávač II: 2 dny každý po 8 hodinách pro 24 osob
- ❖ Obchodník vyjednávač III: 2 dny každý po 8 hodinách pro 24 osob

Formy a způsoby realizace kurzu:

- ❖ Workshop – jednodenní řešitelsky zaměřené pracovní dílny na problémy, bariéry rozvoje potenciálu
- ❖ Interaktivní seminář spojený s nácvikem – osvojování si dalších návyků profesionálního chování obchodníků směrem k excelenci
- ❖ Individuální poradenství – konzultace, koučování

Metoda hodnocení účastníků kurzu:

- ❖ Po absolvování celého výcvikového programu obdrží účastníci osvědčení.
- ❖ Podmínkou jeho získání bude absolvování všech výcvikových modulů a závěrečného ověřovacího modulu.

Vzděláváním zaměstnanců
k zajištění trvalé prosperity družstva
Reg. číslo projektu: CZ.04.1.03/4.1.03.3/0019

Přínosy pro účastníky:

- ❖ Zpřesnění představ o „vyjednávání“, poznání principů podmiňujících vyjednávací výsledek.
- ❖ Porozumění dynamice vyjednávacího procesu.
- ❖ Získání alespoň dílčích vyjednávacích znalostí a návyků.
- ❖ Osvojení schopnosti věcné analýzy vyjednávacího procesu – právě probíhajícího nebo „ex post“ s cílem objektivizovat postup, strategie, event. Zkvalitnit přípravu na další vyjednávací aktivity.

Výstupy

Obchodník, který umí:

- ❖ Řídit své obchodní procesy „mini-maxově“ /tzn. Minimální ztráty – maximální efekty/
- ❖ Má nastaven svůj „prodejní mix“ a „know –how“ prodeje tak, že je schopen vytvářet vyšší přidanou hodnotu a užitek pro zákazníky
- ❖ Neustále zlepšovat svůj obchodní potenciál.

3.2.1.7. Sebepoznání a změna návyků manažera

Cílová skupina: vyšší a vrcholový management
(celkem 15 osob)

Časová dotace: 1x 8 hodin

Cíle semináře:

- ❖ Získat vhled do procesů formování osobnosti ve změnách, uvědomit si bariery realizace změnových cílů, zvládnout základy „technologie“ osobnostní změny.
- ❖ Výběr nástrojů (Pareto) a harmonogram jejich naplňování ve firemní praxi

Metoda hodnocení účastníků kurzu:

- ❖ Po absolvování celého výcvikového programu obdrží účastníci osvědčení.
- ❖ Podmínkou jeho získání bude absolvování všech výcvikových modulů a závěrečného ověřovacího modulu.

Přínosy pro účastníky:

- ❖ Osvojení poznatků a dovedností podporujících vlastní osobní a odborný rozvoj.
- ❖ Porozumění bariérám v sociálním subsystému ohrožujícím realizaci změnových projektů.
- ❖ Účinnější plánování kariérového a odborného rozvoje spolupracovníků.
- ❖ Zvýšení efektivnosti manažerského plánování a rozhodování.

Výstupy:

- ❖ Výsledky technik manažerského sebepoznání.
- ❖ Přehled silných a slabých stránek osobnosti manažera.
- ❖ Plán – projekt postupu pro efektivní změnu konkrétního osobního návyku.

3.2.1.8. Komunikační dovednosti a poznávání druhých

Cílová skupina: vyšší a vrcholový management
(celkem 15 osob)

Časová dotace: 1x 8 hodin

Cíle semináře:

- ❖ Získat základní poznatky nezbytné pro porozumění pravidlům efektivní komunikace,
- ❖ Definovat vlastní „mezeru nedostatečnosti“ a uvědomit si využitelné možnosti v obou oblastech sdělování - verbální i neverbální
- ❖ Začít ověřovat poznatky v praktických aplikacích a vytvořit dobrou komunikační vybavenost pro navazující etapu „jednání a vyjednávání“

Metoda hodnocení účastníků kurzu:

- ❖ Po absolvování celého výcvikového programu obdrží účastníci osvědčení.
- ❖ Podmínkou jeho získání bude absolvování všech výcvikových modulů a závěrečného ověřovacího modulu.

Přínosy pro účastníky:

- ❖ Osvojení poznatků a dovedností přispívajících k lepší orientaci v účelové komunikaci.
- ❖ Porozumění dynamice jednání a možnostem vlastního ovlivnění průběhu i výsledku.
- ❖ Schopnost kvalifikovanějším způsobem analyzovat komunikaci jak vlastní, tak i druhých.
- ❖ Zvýšení efektivnosti vlastního jednání a zvládání komunikačně náročných situací.

Výstupy:

- ❖ Výstupy z komunikačně diagnostických technik.
- ❖ Přehled principů jako vodítko pro úspěšnou verbální komunikaci.
- ❖ Osobní plán osvojení vybraných komunikačních principů a dovedností.

3.2.1.9. Úspěšné vyjednávání, vyjednávací prostředky a strategie

Cílová skupina: vyšší a vrcholový management
(celkem 15 osob)

Časová dotace: 1x 8 hodin

Cíle semináře:

- ❖ Porozumět zásadám efektivního, úspěšného vyjednávání,
- ❖ Využít a rozšířit dosavadní poznatky z manažerských dovedností pro oblast vyjednávání a ověřit prakticky jejich užití v modelových vyjednávacích aktivitách.

Metoda hodnocení účastníků kurzu:

- ❖ Po absolvování celého výcvikového programu obdrží účastníci osvědčení.
- ❖ Podmínkou jeho získání bude absolvování všech výcvikových modulů a závěrečného ověřovacího modulu.

Vzdělávání zaměstnanců
k zajištění trvalé prosperity družstva
Reg. číslo projektu: CZ.04.1.03/4.1.03.3/0019

Přínosy pro účastníky:

- ❖ Zpřesnění představ o „vyjednávání“, poznání principů podmiňujících vyjednávací výsledek.
- ❖ Porozumění dynamice vyjednávacího procesu.
- ❖ Získání alespoň dílčích vyjednávacích znalostí a návyků.
- ❖ Osvojení schopnosti věcné analýzy vyjednávacího procesu – právě probíhajícího nebo „ex post“ s cílem objektivizovat postup, strategie, event. zkvalitnit přípravu na další vyjednávací aktivity.

Výstupy:

- ❖ Výstupy diagnostiky vyjednávacích typů a projevů.
- ❖ Osobní poznatky a osvojené dílčí dovednosti z modelových vyjednávacích situací.
- ❖ Námetky pro zvýšení efektivnosti vnitrofiremního i externího vyjednávání.

3.2.1.10. Tvorba potenciálu excellence II – 1., 2., 3., 4.

Cílová skupina: vyšší management zaměřený na obchod a marketing
(celkem 8 osob)

Časová dotace:

Tvorba potenciálu excellence II	modul 1	2 dny každý po 8 hodinách pro 8 osob
Tvorba potenciálu excellence II	modul 2	2 dny každý po 8 hodinách pro 8 osob
Tvorba potenciálu excellence II	modul 3	2 dny každý po 8 hodinách pro 8 osob
Tvorba potenciálu excellence II	modul 4	2 dny každý po 8 hodinách pro 8 osob

Tvorba potenciálu excellence (TPE):

- ❖ se zaměřuje na poradenství pro management, personalistiku a osobní rozvoj.
- ❖ manažerské dovednosti, komunikace a vyjednávání v manažerských a obchodních vztazích, centra telefonických informací a služeb, rozvoj týmové spolupráce, výběrová řízení, posuzování osobnostních předpokladů, kariérový rozvoj, analýzy a podpora řízení změn firemní kultury, přímé případové poradenství pro klienty.

Cílem TPE je především minimalizovat rizika, ztráty a negace při řízení a rozvoji lidského potenciálu, přispívat k vyšší efektivnosti při dosahování přijatých cílů.

Cílem kurzů je:

- ❖ Zajistit autoregulaci makroprocesů
- ❖ Definovat zásady práce v týmu

Přínosy pro účastníky:

- ❖ V rámci již realizovaného „Tvorba potenciálu excellence I., - účastníci postojově přijali znalosti týkající se řízení proudu změn.
- ❖ V rámci proběhlých seminářů Ing. Andreje Kopčaje, CSc. byla ohodnocena úroveň řízení JEDNOTA ČB jako v Česku nadprůměrná
- ❖ Byla ustavena Rada změn a zahájena její činnost. V rámci její činnosti byly provedeny změny v systému energetizace a změnové komunikace.

VÝSTUPY z následujících modulů:

- ❖ Víze profesionality řízení a dosažení cíle být nejlepší, souvisí s využíváním pojmenovaných příležitostí profesionalizace řízení.
- ❖ Příležitosti profesionalizace proudu změn vytváří určitý zásobník výzev, ke kterému se bude vhodné opět vracet.

3.2.1.11. Práce s počítačem – 1

Cílová skupina: Kurz je určen pro vybrané prodavače, zástupce vedoucích prodejen a vedoucí prodejen, u kterých se stane práce s počítačem součástí jejich pracovní náplně.
(celkem 88 osob)

Časová dotace: 8 hodin

Cíl kurzu:

- ❖ Kurz bude zaměřen na základní seznámení účastníka s obsluhou počítače a se základy operačního systému Windows.
- ❖ Kurz bude realizován formou výkladu, prezentace prostřednictvím dataprojektoru a praktického cvičení přímo na počítači.

Dodavatelem kurzu bude zvolen pouze subjekt provádějící kurz ve speciální počítačové učebně tak, aby každý účastník kurzu měl po dobu jeho konání k dispozici svůj počítač.

Metoda hodnocení účastníků kurzu:

- ❖ Úroveň pochopení základů práce s počítačem bude provedena formou závěrečné rozpravy k danému tématu.
- ❖ Absolventi obdrží certifikát o absolvování kurzu.

Vzdělávací materiály / Uplatnitelnost znalostí získaných absolvováním kurzu:

- ❖ Potřebné vzdělávací materiály zajistí vítězný subjekt
- ❖ Získané znalosti uplatní absolventi bezprostředně nebo v blízké době po absolvování kurzu přímo v pracovním procesu (družstvo přijalo strategické rozhodnutí osadit všechny své prodejny počítačovou a komunikační technologií).

3.2.1.12. Práce s počítačem – 2

Cílová skupina: Kurz je určen pro vybrané zástupce vedoucích prodejen a vedoucí prodejen, u kterých se práce s počítačem stane součástí jejich pracovní náplně.
(celkem 48 osob)

Časová dotace: 8 hodin

Cíl kurzu:

- ❖ Kurz bude zaměřen na seznámení účastníka s elektronickou poštou, MS Outlookem a Internetem.
- ❖ Kurz bude realizován formou výkladu, prezentace prostřednictvím dataprojektoru a praktického cvičení přímo na počítači.

Dodavatelem kurzu bude zvolen pouze subjekt provádějící kurz ve speciální počítačové učebně tak, aby každý účastník kurzu měl po dobu jeho konání k dispozici svůj počítač.

Metoda hodnocení účastníků kurzu:

- ❖ Úroveň pochopení základů práce s počítačem bude provedena formou závěrečné rozpravy k danému tématu.
- ❖ Absolventi obdrží certifikát o absolvování kurzu.

Vzdělávání zaměstnanců
k zajištění trvalé prosperity družstva
Reg. číslo projektu: CZ.04.1.03/4.1.03.3/0019

Vzdělávací materiály / Uplatnitelnost znalostí získaných absolvováním kurzu:

- ❖ Potřebné vzdělávací materiály zajistí vítězný subjekt
- ❖ Získané znalosti uplatní absolventi bezprostředně nebo v blízké době po absolvování kurzu přímo v pracovním procesu (družstvo přijalo strategické rozhodnutí osadit všechny své prodejny počítačovou a komunikační technologií).

3.2.1.13. MS Word

Cílová skupina: Kurz je určen pro vybrané zástupce vedoucích prodejen a vedoucí prodejen, u kterých se práce s počítačem stane součástí jejich pracovní náplně.
(celkem 48 osob)

Časová dotace: 8 hodin

Cíl kurzu:

- ❖ Kurz bude zaměřen na seznámení se základy práce s programem MS Word.
- ❖ Kurz bude realizován formou výkladu, prezentace prostřednictvím dataprojektoru a praktického cvičení přímo na počítači.

Dodavatelem kurzu bude zvolen pouze subjekt provádějící kurz ve speciální počítačové učebně tak, aby každý účastník kurzu měl po dobu jeho konání k dispozici svůj počítač

Metoda hodnocení účastníků kurzu:

- ❖ Úroveň pochopení základů práce s počítačem bude provedena formou závěrečné rozpravy k danému tématu.
- ❖ Absolventi obdrží certifikát o absolvování kurzu.

Vzdělávací materiály / Uplatnitelnost znalostí získaných absolvováním kurzu:

- ❖ Potřebné vzdělávací materiály zajistí vítězný subjekt
- ❖ Získané znalosti uplatní absolventi bezprostředně nebo v blízké době po absolvování kurzu přímo v pracovním procesu (družstvo přijalo strategické rozhodnutí osadit všechny své prodejny počítačovou a komunikační technologií).

3.2.1.14. MS Excel

Cílová skupina: Kurz je určen pro vybrané zástupce vedoucích prodejen a vedoucí prodejen, u kterých se práce s počítačem stane součástí jejich pracovní náplně.
(celkem 48 osob)

Časová dotace: 8 hodin

Cíl kurzu:

- ❖ Kurz bude zaměřen na seznámení se základy práce s programem MS Excel.
- ❖ Kurz bude realizován formou výkladu, prezentace prostřednictvím dataprojektoru a praktického cvičení přímo na počítači.

Dodavatelem kurzu bude zvolen pouze subjekt provádějící kurz ve speciální počítačové učebně tak, aby každý účastník kurzu měl po dobu jeho konání k dispozici svůj počítač

Metoda hodnocení účastníků kurzu:

- ❖ Úroveň pochopení základů práce s počítačem bude provedena formou závěrečné rozpravy k danému tématu.
- ❖ Absolventi obdrží certifikát o absolvování kurzu.

Vzdělávací materiály / Uplatnitelnost znalostí získaných absolvováním kurzu:

- ❖ Potřebné vzdělávací materiály zajistí vítězný subjekt
- ❖ Získané znalosti uplatní absolventi bezprostředně nebo v blízké době po absolvování kurzu přímo v pracovním procesu (družstvo přijalo strategické rozhodnutí osadit všechny své prodejny počítačovou a komunikační technologií).

4. Vymezení úlohy zadavatele při realizaci zakázky

Zadavatel předloží návrh smlouvy a bezodkladně uzavře písemnou smlouvu s vybraným uchazečem, a to v souladu se zadáním a nabídkou.

Zadavatel se dohodne s uchazečem na znění smlouvy a vybraný uchazeč je povinen poskytnout součinnost při uzavírání smlouvy tak, aby tato smlouva byla uzavřena **do 7 dnů** ode dne doručení oznámení o přidělení zakázky. V případě, že vybraný uchazeč odmítne uzavřít se zadavatelem smlouvu, uzavře zadavatel smlouvu s uchazečem, který se umístil jako další v pořadí.

Zadavatel zakázky provede nábor a rozdělení zaměstnanců do jednotlivých vzdělávacích kurzů. Po dohodě s vybraným realizátorem stanoví zadavatel termíny jednotlivých školení. Vybraný subjekt bude respektovat časový harmonogram projektu/zadavatele.

Kontaktní osoba pro zakázku upřesní případné detaily.

5. Vymezení úlohy realizátora a způsob provádění zakázky

Potenciální realizátor předloží zpracovanou nabídku v českém jazyce.

Vybraný realizátor navrhne a dodá služby podle stanovených požadavků zadavatele. Vybraný realizátor bude respektovat časový harmonogram zadavatele a plně se přizpůsobí jeho potřebám. Detaily poskytne kontaktní osoba.

V případě, že se některého z kurzů nebudou účastnit všichni zaměstnanci, se kterými realizátor kalkuluje a jejich počet přesáhne 5 osob, bude realizátor povinen udělat kurzy pro tuto skupinu zaměstnanců zvlášť.

Vybraný realizátor bude povinen archivovat veškeré účetní doklady související s realizací zakázky po dobu 10 let od ukončení financování projektu ze strany ESF (tj. od 31. 8. 2007) způsobem, který je v souladu s platnými právními předpisy ČR a EU.

Vybraný realizátor bude povinen označovat veškeré materiály související s dodávkou logem a vlajkou Evropského sociálního fondu (ESF) případně dalšími logy, které budou vyplývat z povinnosti dodržet vizuální identitu ESF a poskytovatele grantu.

6. Kvalifikační požadavky na realizátora

6.1. Základní kvalifikační požadavky na realizátora

1. Originál nebo ověřená kopie **výpisu z obchodního rejstříku** nebo jiné evidence, do které je uchazeč zapsán, ne starší 3 měsíce, případně jiný oficiální doklad legalizující činnost organizace či subjektu, ze kterého vyplývá charakter činnosti, zřizovatel a statutární zástupce.

Vzdělávání zaměstnanců
k zajištění trvalé prosperity družstva
Reg. číslo projektu: CZ.04.1.03/4.1.03.3/0019

2. Originál nebo ověřená kopie **oprávnění k podnikání** nebo oprávnění k jiné činnosti vydané podle zvláštních právních předpisů, která je předmětem činnosti uchazeče (tým nebo konsorcium jsou považovány za jednoho zpracovatele)
3. Čestné prohlášení, kterým uchazeč stvrzuje, že **není v likvidaci**, a že v uplynulých 3 letech nebyl na majetek uchazeče vyhlášen konkurz ani nebyl konkurz zrušen pro nedostatek majetku. Toto prohlášení musí být podepsáno osobou oprávněnou jednat jménem uchazeče, případně doložené plnou mocí zmocňující k jednání jménem uchazeče (plná moc musí být úředně ověřena)
4. **Smlouva o sdružení** v případě společného týmu nebo konsorcia několika uchazečů (žadatel uvede právnickou osobu, která bude ve smluvním vztahu se zadavatelem a která bude zastupovat ostatní členy týmu nebo subjekty sdružené v konsorciu)

6.2. Specifické kvalifikační požadavky na realizátora

1. Potenciální realizátor předloží **seznam alespoň 2 max. však 5ti referenčních zakázek** či projektů s obdobným plněním se stručnou charakteristikou, finančním objemem a s uvedením kontaktních údajů (jméno, telefon, e-mail, případně funkce) osoby, u níž lze uvedenou referenci ověřit.
2. U těchto kurzů:
 - ❖ Obchodník vyjednávač I
 - ❖ Obchodník vyjednávač II
 - ❖ Obchodník vyjednávač III
 - ❖ Sebepoznání a změna návyků manažera
 - ❖ Komunikační dovednosti
 - ❖ Úspěšné vyjednávání
 - ❖ Tvorba potenciálu excelence II – 1
 - ❖ Tvorba potenciálu excelence II – 2
 - ❖ Tvorba potenciálu excelence II – 3
 - ❖ Tvorba potenciálu excelence II – 4

U výše zmíněných kurzů požadujeme, aby dodavatel doložil zkušenosti s projekty (min. dvěmi max. pěti) zaměřenými **na rozvoj manažerů a lidských zdrojů českých firem ve spolupráci s partnery ze zemí EU** (Belgie, SRN, Anglie apod.).

Preferujeme projekty z programu PHARE, ale i ostatní projekty podporující rozvoj manažerů a lidských zdrojů ve spolupráci se zahraničními partnery jsou vítány.

Dodavatel předloží stručnou charakteristiku projektu, finanční objem, funkci, kterou v projektu zastával, kontaktní údaje (jméno, telefon, e-mail, případně funkce) osoby, u níž lze uvedenou referenci ověřit.

7. Nabídková cena

Celková cena musí být uvedena s DPH i bez DPH v české národní měně a bude definována jako cena „**nejvýše přípustná**“ za celé dílo v cenové úrovni platné v době realizace.

Zadavatel nepřipouští překročení nabídkové ceny za celkové plnění veřejné zakázky.

Zadavatel připouští i dílčí dodávky.

Uchazeč odpovídá za úplnost specifikace prací a služeb při ocenění celé zakázky v rozsahu převzatých zadávacích podkladů. Nabídnutá cena bude brána za konečnou a nebude při realizaci navýšena.

Způsob výpočtu ceny:

- ❖ z rozpisu musí být **jasná cena za každý jednotlivý kurz zakázky** s DPH i bez DPH. Cena jednotlivých kurzů nesmí být vyšší než je uvedeno v přehledu maximálních cen (viz. tabulka níže)
- ❖ celková cenová nabídka (s DPH i bez DPH) se musí rovnat součtu cen za dodávané kurzy

V nabídce plnění musí být cena kalkulována podle jednotlivých kurzů, které budou nabízeny.

Nejvyšší možná přípustná cena za **celkovou dodávku** činí **1.228.950,- Kč bez DPH**.

Vzdělávání zaměstnanců
k zajištění trvalé prosperity družstva
Reg. číslo projektu: CZ.04.1.03/4.1.03.3/0019

Přehled maximálních cen jednotlivých kurzů (aby zájemci byli schopni kalkulovat dílčí plnění)
zobrazuje následující tabulka:

Název / typ kurzu	Počet účastníků celkem	Počet skupin	Počet hodin / den	Počet dní celkem	Počet hodin celkem	Cena / hodina (Kč)	Cena / účastník (Kč)	Cena celkem (Kč)
Úspěšný prodej	108	6	8	6	48	2 812,50	1 250,00	135 000,00
Řešení emočně vypjatých situací	108	6	8	6	48	2 812,50	1 250,00	135 000,00
Prodej ovoce a zeleniny	108	6	8	6	48	2 812,50	1 250,00	135 000,00
Prodej čerstvého zboží a lahůdek	108	6	8	6	48	2 812,50	1 250,00	135 000,00
Práce se zástupcem vedoucího prodejny	30	2	8	2	16	2 343,75	1 250,00	37 500,00
Obchodník vyjednavač I	24	1	8	2	16	3 750,00	2 500,00	60 000,00
Obchodník vyjednavač II	24	1	8	2	16	3 750,00	2 500,00	60 000,00
Obchodník vyjednavač III	24	1	8	2	16	3 750,00	2 500,00	60 000,00
Sebepoznání a změna návyků manažera	15	1	8	1	8	2 343,75	1 250,00	18 750,00
Komunikační dovednosti	15	1	8	1	8	2 343,75	1 250,00	18 750,00
Úspěšné vyjednávání	15	1	8	1	8	2 343,75	1 250,00	18 750,00
Tvorba potenciálu excelence II - 1	8	1	8	2	16	2 500,00	5 000,00	40 000,00
Tvorba potenciálu excelence II - 2	8	1	8	2	16	2 500,00	5 000,00	40 000,00
Tvorba potenciálu excelence II - 3	8	1	8	2	16	2 500,00	5 000,00	40 000,00
Tvorba potenciálu excelence II - 4	8	1	8	2	16	2 500,00	5 000,00	40 000,00
Práce s počítačem - 1	88	9	8	9	72	1 344,40	1 100,00	96 800,00
Práce s počítačem - 2	48	5	8	5	40	1 320,00	1 100,00	52 800,00
MS Word	48	5	8	5	40	1 320,00	1 100,00	52 800,00
MS Excel	48	5	8	5	40	1 320,00	1 100,00	52 800,00
CELKEM	843			67	536			1 228 950,00

8. Platební podmínky

Platební podmínky budou specifikovány ve smlouvě o dodávce služeb.

Zadavatel se zavazuje uhradit náklady spojené s realizací zakázky realizátorovi na základě faktury vystavené realizátorem zakázky.

9. Délka trvání zakázky, časový harmonogram zakázky

Projekt začal být realizován od 1.6. 2006
Projektu bude ukončen k 1.6. 2008
Celková doba trvání projektu činí 24 měsíců.

Vzdělávací kurzy začnou probíhat od září. Plnění by mělo být ukončeno nejpozději do května 2008.
Vybraný realizátor bude plně respektovat časový harmonogram zadavatele.

10. Další zadávací podmínky

Nejsou žádné další zadávací podmínky.

11. Formální požadavky na formu zakázky

11.1. Formální náležitosti nabídky

1. nabídka bude zpracovaná v českém jazyce
2. nabídka bude vyhotovena v 1 originále a předložena písemně i elektronicky (na CD)
3. nabídka bude podepsaná osobou oprávněnou jednat jménem uchazeče případně bude doložena ověřená plná moc osoby zmocněné k jednání jménem uchazeče
4. nabídka bude doručena způsobem a v termínu určeném ve výzvě
5. nabídka bude doručena v zalepené obálce opatřené názvem a adresou zadavatele, názvem, adresou a IČ uchazeče a sdělením: „NEOTVÍRAT – Výběrové řízení na dodávky vzdělávacích kurzů pro JEDNOTA, spotřební družstvo České Budějovice “

11.2. Členění nabídky

1. identifikace uchazeče (obchodní firma, sídlo, kontaktní adresa, IČ, DIČ, telefon, e-mail, případně fax a www, jméno statutárního zástupce)
2. doklady prokazující způsobilost uchazeče
3. podrobný popis nabídky
4. cenová nabídka

12. Průběh zadávacího řízení

12.1. Termín a místo pro podání nabídky

Předpokládaný datum uveřejnění výběrového řízení na www.esfcr.cz je 18. července 2006.
Informace o výzvě je možné získat na stránkách www.esfcr.cz a na stránkách www.jednotacb.cz.

Termín pro podání nabídky je nejpozději do 18.8. 2006, do 17:00 hod.

Nabídka bude doručena poštou nebo předána osobně na adresu sídla zadavatele:

**JEDNOTA, spotřební družstvo České Budějovice
k rukám pana Bohumíra Sýkory
Lidická 1625/156
České Budějovice
370 07**

Při doručení poštou rozhoduje datum a čas doručení nabídky!

Nabídky, které nebudou splňovat formální náležitosti nebo nebudou obsahovat požadované dokumenty (viz. Kvalifikační požadavky na realizátora) budou komisí vyřazeny a nebudou obsahově posuzovány.

12.2. Ostatní

Jednotlivé nabídky jsou posuzovány hodnotící komisí, která je jmenovaná zadavatelem.

Uchazeč bude o rozhodnutí informován písemně do 14-ti dnů od uzávěrky pro podání nabídek, tj. do 1.9. 2006.

Zadavatel si vyhrazuje právo:

- ❖ nevybrat žádnou z doručených nabídek,
- ❖ zadávací řízení zrušit bez udání důvodu
- ❖ a odmítnout všechny předložené nabídky.

Z důvodu povinné archivace se podané nabídky nevrací. Veškeré náklady související s touto poptávkou nese uchazeč.

13. Kritéria hodnocení nabídky

13.1. Kritéria hodnocení formální správnosti

Kritéria:	Hodnocení
Nabídka byla předána zadavateli ve stanovené lhůtě a stanoveným způsobem	ANO x NE
Nabídka byla podepsána oprávněnou osobou případně byla doložena ověřená plná moc osoby zmocněné k jednání jménem uchazeče	ANO x NE
Nabídka obsahuje identifikaci uchazeče	ANO x NE
Nabídka obsahuje doklady o způsobilosti uchazeče dle podmínek výzvy	ANO x NE
Nabídka obsahuje podrobný popis díla dle podmínek výzvy	ANO x NE
Nabídková cena nepřevyšuje limitní cenu uvedenou v podmínkách výzvy	ANO x NE

Nabídky, které nesplnily kterýkoli z formálních požadavků, budou z dalšího hodnocení vyřazeny a nebudou tedy hodnoceny z hlediska věcného obsahu.

13.2. Kritéria hodnocení obsahové stránky nabídky

Max. počet bodů, kterého může předložená nabídka dosáhnout je 100.

Kvalita nabízených služeb:

- ❖ pokud splní uchazeč všechny požadavky uvedené v zadávací dokumentaci kap. 3.2.1., získá max. 40 bodů. Pokud bude některý z požadavků chybět, získá nižší počet bodů.

Kritéria:	Hodnocení	Počet bodů
1. Úspěšný prodej – pro 108 osob	ANO x NE	
2. Řešení emočně vypjatých situací - pro 108 osob	ANO x NE	
3. Prodej ovoce a zeleniny - pro 108 osob	ANO x NE	
4. Prodej čerstvého zboží a lahůdek - pro 108 osob	ANO x NE	
5. Práce se zástupcem vedoucího prodejny – pro 30 osob	ANO x NE	
6. Obchodník vyjednávač I – pro 24 osob	ANO x NE	
7. Obchodník vyjednávač II – pro 24 osob	ANO x NE	
8. Obchodník vyjednávač III – pro 24 osob	ANO x NE	
9. Sebepoznání a změna návyků manažera – pro 15 osob	ANO x NE	
10. Komunikační dovednosti - pro 15 osob	ANO x NE	
11. Úspěšné vyjednávání - pro 15 osob	ANO x NE	
12. Tvorba potenciálu excelence II – 1 – pro 8 osob	ANO x NE	
13. Tvorba potenciálu excelence II – 2 - pro 8 osob	ANO x NE	
14. Tvorba potenciálu excelence II – 3 - pro 8 osob	ANO x NE	
15. Tvorba potenciálu excelence II – 4 - pro 8 osob	ANO x NE	
16. Práce s počítačem – 1 - pro 88 osob	ANO x NE	
17. Práce s počítačem – 2 - pro 48 osob	ANO x NE	
18. MS Word - pro 48 osob	ANO x NE	
19. MS Excel - pro 48 osob	ANO x NE	

Vzdělávání zaměstnanců
k zajištění trvalé prosperity družstva
Reg. číslo projektu: CZ.04.1.03/4.1.03.3/0019

Kvalita realizačního týmu:

- ❖ Odborné zázemí uchazeče a zkušenosti členů realizačního týmu na straně uchazeče s realizací obdobných projektů bude posuzováno podle počtu předložených referenčních zakázek či projektů s obdobným plněním.
- ❖ u vybraných kurzů požadujeme zkušenosti s projekty zaměřenými na rozvoj manažerů a lidských zdrojů českých firem ve spolupráci s partnery ze zemí EU

Uchazeč, který splní uvedené požadavky na maximum získá 40 bodů.

Kritéria:	Hodnocení	Počet bodů
Odborné zázemí uchazeče a zkušenosti členů realizačního týmu na straně uchazeče s realizací obdobných projektů = Seznam alespoň 2 max. však 5ti referenčních zakázek či projektů s obdobným plněním.	ANO x NE	
U kurzů: ○ Obchodník vyjednávač I ○ Obchodník vyjednávač II ○ Obchodník vyjednávač III ○ Sebepoznání a změna návyků manažera ○ Komunikační dovednosti ○ Úspěšné vyjednávání ○ Tvorba potenciálu excelence II – 1 ○ Tvorba potenciálu excelence II – 2 ○ Tvorba potenciálu excelence II – 3 ○ Tvorba potenciálu excelence II – 4 požadujeme, aby dodavatel doložil zkušenosti s projekty (min. dvěmi max. pěti) zaměřenými na rozvoj manažerů a lidských zdrojů českých firem ve spolupráci s partnery ze zemí EU (Belgie, SRN, Anglie apod.).	ANO x NE	

Cena:

- ❖ nejnižší cenová nabídka získá max. 20 bodů.

Kritériem výběru je **nejvyšší ekonomická výhodnost**, což je sumarizace kritérií:

- ❖ kvalita nabízených služeb – váha 40%
- ❖ kvalita realizačního týmu – váha 40%
- ❖ cena – váha 20%

Vzorec pro výpočet:

nejnižší cena / nabízená cena od konkrétního dodavatele x 20

České Budějovice, červenec 2006