

Dotazy k zadávací dokumentaci

Název zakázky: Cesta ke kvalitě – vzdělávání zaměstnanců členů České obuvnické a kožedělné asociace

Registrační číslo projektu: CZ.1.04/1.1.06/33.00049

Název zadavatele: Česká obuvnická a kožedělná asociace

Dotaz č. 1

Kolik dnů školení je v částech zakázky „Prodavači“ a „IT“?

Název kurzu	Cílová skupina	Počet osob ve skupině	Počet skupin	Počet dnů
Komunikace se zákazníkem	PRODAVAČI	10	6	2
Prodejní dovednosti		10	6	2
Asertivní jednání a řešení konfliktů		10	6	2
Stres a jeho prevence		10	6	1
Profesionální prodavač obuvi		10	6	1
Nové trendy v obuvnictví a legislativní rámec prodeje (B-learning)		10	6	1
MS Excel – pro mírně pokročilé	IT	10	2	2
MS Word – pro mírně pokročilé		10	2	2
Open Office Calc		10	10	2
Open Office Writer		10	10	2

Dotaz č.2

Zda-li e-learning a b-learning je to stejné?

Ano jedná se o to samé.

Dotaz č.3

Jakým způsobem si představujete seznámení účastníků s používáním e-learningu na prezenčních listech?

Omlouváme se za chybnou formulaci v zadávací dokumentaci. Účastníci budou se službou seznámení s e-learningovou aplikací na kurzech a seznámení s uvedenou aplikací stvrdí podpisem na prezenčních listech.

Dotaz č.4

V zadávací dokumentaci jsem nenašla informaci o tom, zda je možné podávat nabídky na dílčí plnění v rámci předmětu zakázky. Pokud nikoliv, je možné podávat nabídky se subdodavatelským zajištěním předmětu zakázky?

Dílčí plnění předmětu zakázky není povoleno. Pro plnění nabídky je však možno využít služeb subdodavatele.

Dotaz č.5

Nastal rozpor mezi zadávací dokumentací a odpovědí na dotazy. Zadávací dokumentace neobsahuje kurz „Stres a jeho prevence“ a v odpovědi na dotazy je tento kurz uveden. Má být tedy tento kurz zahrnut do nabídky?

Omlouváme se za chybu v zadávací dokumentaci. Správný seznam všech kurzů s popisem cílové skupiny, počtem osob ve skupině, počtem skupin a počtem dnů na jednu skupinu je uvedený v následující tabulce.

Název kurzu	Cílová skupina	Počet osob ve skupině	Počet skupin	Počet dnů	Období realizace
Efektivní manažerská komunikace	TOP A STŘEDNÍ MANAGEMENT	10	2	2	Leden 2010 – červen 2012
Motivace		10	2	1	
Týmová spolupráce		10	2	1	
Řízení změn		10	2	2	
Nové trendy v obuvnictví a legislativní rámec prodeje, ENVI (B-learning)*		10	2	1	
Pracovní právo, Rovné příležitosti		10	2	1	
Time a stres management		10	2	2	
Osobnost obchodníka	OBCHODNÍCI	10	2	2	Leden 2010 – červen 2012
Obchodní dovednosti		10	2	2	
Asertivní jednání a řešení konfliktů		10	2	2	
Nové trendy v obuvnictví a legislativní rámec prodeje, ENVI (B-learning)*		10	2	1	
Vyjednávání a argumentace		10	2	1	
Péče o zákazníka		10	2	2	
Komunikace se zákazníkem	PRODAVAČI	10	6	2	Srpen 2010 – červen 2012
Prodejní dovednosti		10	6	2	
Asertivní jednání a řešení konfliktů		10	6	2	
Stres a jeho prevence		10	6	1	
Profesionální prodavač obuvi		10	6	1	
Nové trendy v obuvnictví a legislativní rámec prodeje (B-learning)*		10	6	1	
MS Excel – pro mírně pokročilé	IT	10	2	2	Leden 2010 – červen

MS Word – pro mírně pokročilé		10	2	2	2012
Open Office Calc		10	10	2	
Open Office Writter		10	10	2	
Odborná angličtina z oblasti obuvnictví – SKYPE **	JAZYK	8 skupin po 3 osobách Každá skupin absolvuje 40 výukových hodin (výuková hodina=45 minut)			
Intenzivní dvoudenní kurz		6	4	2	

Dotaz č.6

Je možno se přihlásit do výběrového řízení pro Vaši firmu pouze v jedné oblasti. Jedná se o jazykové vzdělávání, jelikož jsme jazyková škola specializující se na intenzivní a technické vzdělávání?

Je nám líto, ale nabídku lze podat pouze na celý předmět zakázky.