

Otázky a odpovědi k zadávací dokumentaci společnosti MSA, a. s.

Číslo zakázky: 04566

Otázka č. 1:

Požadavek na profesní životopisy lektorů s minimální 15-letou praxí ve strojírenských firmách znamená **15-letou praxi ze školení strojírenských firem** nebo **15-letou praxi z pracovního působení ve strojírenských firmách**?

Odpověď:

Požadujeme, aby lektori měli 15-letou praxi ze školení strojírenských firem.

Otázka č. 2:

Prostory pro školení včetně technického vybavení zajistí a uhradí zadavatel školení?

Odpověď:

Prostory pro školení i technické vybavení zajistíme i uhradíme my, jakožto zadavatel školení.

Otázka č. 3:

V čem je **odlišnost školení Obchodní dovednosti I., II. a III.**, nebo-li v čem by se měla lišit **náplň** jednotlivých školení?

Odpověď:

Obchodní dovednosti I. – Cílem kurzu by mělo být seznámit se a osvojit si principy obchodního jednání. Obsah kurzu: Princip komunikace, typologie prodejců a prodejní styly, příprava jednání, struktura obchodního jednání, kladení otázek, aktivní naslouchání

Obchodní dovednosti II. – Cílem kurzu by mělo být seznámit se s vhodnými technikami a dovednostmi, které mohou pomoci k úspěšnému vyjednávání. Obsah kurzu: Argumentace a přesvědčování, vyjednávací strategie a taktiky, překonávání námitek verifikace pravosti námitek, techniky zvládání námitek, uzavírání obchodu.

Obchodní dovednosti III. – Cílem kurzu by mělo být objasnění, jak je možné zvládat obtížné situace se zákazníkem. Obsah kurzu: Zvládání obtížných situací se zákazníky, verbální a neverbální komunikace, vyjednávání o ceně, vztah hodnoty a ceny, rozhodování o výběru dodavatele, základní vysvětlení metody SPIN.

Otázka č. 4:

Jakou máte představu o **náplni školení Management training**? Jedná se o Zvyšování manažerských kompetencí tréninkem?

Odpověď:

Chceme, aby cílem kurzu bylo zvládnutí řízení nástrojů strategického a operativního řízení ve firmě.

Obsah kurzu: Tento výcvik má ozřejmit souvislosti v podnikatelském životě firmy i mimo ni. Metodou výuky je **interaktivní podniková simulace**. Úloha nespočívá ve zpracování velkého množství dat, ale v tom, jak ve spolupráci s ostatními manažery v rámci týmu vybrat co možná nejlepší rozhodnutí.

Otázka č. 5:

Uvádíte, že **metodou výuky Management training je interaktivní podniková simulace**. Prosím, máte na mysli **využití speciálního software na simulování fungování virtuální firmy** (např. v průběhu 10 let), nebo se jedná o něco jiného?

Odpověď:

Máme na mysli fyzický model interaktivní podnikové simulace.

Otázka č. 6:

Máte představu o rozdělení časové dotace 2 dny na jednotlivé části modulu Komunikace a vedení lidí? Má být jeden den věnován tématice vedení lidí a jeden den komunikaci? Nebo mají být oba dny věnovány tématu komunikace s důrazem na komunikaci vedoucích zaměstnanců směrem k podřízeným?

Odpověď:

Oba dva dny mají být věnovány tématu komunikace s důrazem na komunikaci vedoucích zaměstnanců směrem k podřízeným.

Otázka č. 7:

Jaké doklady k prokázání kvalifikace je nutno předložit v případě využití subdodavatele? Můžeme pouze uvést závazek dodavatele, že ponese odpovědnost v případě realizace zakázky prostřednictvím subdodavatele bez doložení čestného prohlášení (o splnění základních kvalifikačních předpokladů), výpisu z obchodního rejstříku a živnostenských listů vydaných subdodavatelem? Nebo je nutno pro subdodavatele předložit úplně stejné doklady jako u dodavatele?

Odpověď:

Na subdodavatele klademe stejné požadavky jako na dodavatele.