



Výzva k podání nabídek, na kterou se nevztahuje postup pro zadávací řízení dle zákona č. 137/2006 Sb., o veřejných zakázkách¹

Číslo zakázky (bude doplněno MPSV při uveřejnění)	
Název zakázky	Školení měkkých dovedností vedoucích pracovníků
Druh zakázky (služba, dodávka nebo stavební práce)	Služba
Datum vyhlášení výzvy k podání nabídek	29 .7. 2016
Registrační číslo projektu	
Název projektu	
Název / obchodní firma zadavatele	Bambo Agency s.r.o.
Sídlo zadavatele	U Pivovarské zahrady 690/24, 400 07, Ústí nad Labem - Krásné Březno
Osoba oprávněná jednat za zadavatele, její telefon a e-mailová adresa	Tea Mrozková, +420 608 887 315, tea@foreduca.cz
IČ zadavatele / DIČ zadavatele	03026914
Kontaktní osoba zadavatele ve věci zakázky, její telefon a e-mailová adresa	Tea Mrozková, +420 608 887 315, tea@foreduca.cz
Lhůta pro podání nabídek	9.8.2016 v 16:00
Místo pro podání nabídek	Sídlo zadavatele
Popis (specifikace) předmětu zakázky	
<i>Předmětem zakázky je výběr jednoho dodavatele, který zajistí prezenční proškolení 20 řídících a vedoucích pracovníků spadajících do 1. kategorie dle Klasifikace zaměstnání CZ-ISCO.</i> <i>Všichni pracovníci budou proškoleni celkem v 10 kurzech spadajících do kategorie měkkých a manažerských dovedností.</i> <i>Školení musí splňovat všechny níže uvedené podmínky.</i> <i>Všechny osoby se zúčastní dohromady 10 níže uvedených vzdělávacích kurzů v příslušné délce:</i> <i>Kurz č. 1: Vyjednávání a argumentace (16 h celkem)</i> <i>Obsah kurzu:</i> <i>1) Příprava na vyjednávání. (2h)</i> <i>2) Fáze každého vyjednávání. (2h)</i> <i>3) Vyjednávací strategie a taktiky. (2h)</i> <i>4) Správné používání otázek. (2h)</i> <i>5) Nejfrekventovanější chyby při vyjednávání. (2h)</i>	

¹ Pole s povinnými náležitostmi výzvy jsou podbarvená.



- 6) *Prostředky vyjednávání. (2h)*
- 7) *Čím a jak argumentovat. (2h)*
- 8) *Zvládání námitek. (2h)*

Kurz č. 2: Jednání a vyjednávání (16 h celkem)

Obsah kurzu:

- 1) *Prohloubení znalostí o správné argumentaci (2h)*
- 2) *Intenzivní nácvik zvládání námitek (2h)*
- 3) *Tipy a finty na to, jak získat ve vyjednávání výhody (2h)*
- 4) *Skupinové vyjednávání (2h)*
- 5) *Aktivní naslouchání (2h)*
- 6) *Metody dotazování (2h)*
- 7) *Způsoby, jimiž můžeme mít jednání vždy pod kontrolou (2h)*
- 8) *Jednání ve složitějších situacích (2h)*

Kurz č. 3: Komunikace v obtížných situacích (16 h celkem)

Obsah kurzu:

- 1) *Typy obtížných situací (2h)*
- 2) *Identifikace konkrétních obtížných situací z praxe účastníků (2h)*
- 3) *Nástroje efektivního řešení obtížných situací (2h)*
- 4) *Postup při zvládání obtížných situací po telefonu i v osobním kontaktu (2h)*
- 5) *Typologie obtížných zákazníků (2h)*
- 6) *Kontrola emocí (2h)*
- 7) *Asertivita – jeden z nástrojů při řešení obtížných situací (2h)*
- 8) *Trénink zvládání obtížných situací a zpětná vazba (2h)*

Kurz č. 4: Obchodní dovednosti (16 h celkem)

Obsah kurzu:

- 1) *Základní komunikační dovednosti (1h)*
- 2) *Získávání nových zákazníků (2h)*
- 3) *Efektivní oslovení zákazníka (2h)*
- 4) *Příprava na obchodní schůzku (1h)*
- 5) *Vytvoření vlastní přípravy (2h)*
- 6) *Průběh obchodního jednání (2h)*
- 7) *Navázání vztahu se zákazníkem (2h)*
- 8) *Zjištění potřeb zákazníka (2h)*
- 9) *Prezentace nabídky (2h)*
- 10) *Uzavření obchodu (2h)*

Kurz č. 5: Prezentační dovednosti (16 h celkem)

Obsah kurzu:

- 1) *Úvodní prezentace účastníků formou jejich představení a natočení na video + zpětná vazba (1h)*
- 2) *Jak připravit a strukturovat prezentace (2h)*
- 3) *Jak překonat trému (2h)*



- 4) *Jak vstoupit na "scénu" (2h)*
- 5) *Jak efektivně využívat gesta (2h)*
- 6) *Interakce s publikem (2h)*
- 7) *Obtížné situace během prezentace (2h)*
- 8) *Průběžné cvičení jednotlivých témat během celého tréninku (1h)*
- 9) *Zpětná vazba na videonahrávky (2h)*

Kurz č. 6: Rétorika (16 h celkem)

Obsah kurzu:

- 1) *Dechová cvičení na kvalitu projevu (2h)*
- 2) *Tvorba hlasu (2h)*
- 3) *Výslovnost (2h)*
- 4) *Tempo řeči (3h)*
- 5) *Prostředky řeči (2h)*
- 6) *Nácvik čteného i nepřipraveného textu (3h)*
- 7) *Práce s trémou (2h)*

Kurz č. 7: Stres a jeho odstraňování (16 h celkem)

Obsah kurzu:

- 1) *Stres - druhy stresu, vliv stresu, stresové faktory, teorie stresu (2h)*
- 2) *Projevy stresu (2h)*
- 3) *Složky stresu (1h)*
- 4) *Motivující množství stresu, nadměrné množství stresu (2h)*
- 5) *Jak moc jste vystaven stresu? (1h)*
- 6) *Co vás stresuje? (1h)*
- 7) *Jak se před stresem chránit? (3h)*
- 8) *Možnosti řešení stresu (2h)*
- 9) *Zvládání stresu (2h)*

Kurz č. 8: IMAGE obchodníka (16 h celkem)

Obsah kurzu:

- 1) *Image – muž x žena (2h)*
- 2) *Dress code (2h)*
- 3) *1. kontakt - zásady (2h)*
- 4) *Osobní setkání (2h)*
- 5) *Zásady úspěšné prezentace (2h)*
- 6) *Pracovní stolování (2h)*
- 7) *Společenské akce (2h)*
- 8) *Na návštěvě (2h)*

Kurz č. 9: Obchodní jednání (16 h celkem)

Obsah kurzu:

- 1) *Strategická a taktická příprava jednání (3h)*
- 2) *Metody zahájení a úvodních fází (2h)*
- 3) *Role při jednání (2h)*



- 4) Průběh vyjednávání a realizace vyjednávacích taktik (2h)
- 5) Metodika vyjednávání (3h)
- 6) Konflikty při jednání a manipulace (2h)
- 7) Taktiky a triky při obchodním jednání (2h)

Kurz č. 10: Projektové řízení (24 h celkem)

Obsah kurzu:

- 1) Základní pojmy projektového řízení (2h)
- 2) Jak správně provádět odhady (2h)
- 3) Vznik a strategie projektu (3h)
- 4) Plánování - věcný rozsah projektu (3h)
- 5) Plánování - harmonogramu projektu (3h)
- 6) Plánování - reálné rozpočty projektu (3h)
- 7) Realizace projektu (2h)
- 8) Rizika projektu (2h)
- 9) Ukončení a vyhodnocení projektu (2h)
- 10) Světové standarty projektového řízení (2h)

Každá osoba absolvuje celkem 168 hodin školení (hodina = 60 minut).

Školení bude probíhat v rozsahu 8 - 10 h v rámci jednoho školícího dne.

Účastníci školení budou rozděleni do 2 výukových skupin po max. 12 osobách v jedné skupině.

Dodavatel musí být k dispozici pro realizaci školení během pracovních dnů i o víkendech.

Místo školení: Brno

Období školení: srpen – říjen 2016

Dodavatel zajistí školící prostory s ohledem na obsah a kapacitu kurzu, včetně materiálního i technického vybavení, zejména: projektor, flipchart, tabule, stoly a židle k usazení každé osoby, PC lektora, kuchyňka nebo možnost zakoupení občerstvení pro školené osoby přímo na místě školení, přístup k toaletám. Školící prostory musí být na území města Brna.

Dodavatel vytvoří pro každého účastníka studijní materiály (ve fyzické nebo elektronické podobě) dle obsahu jednotlivých kurzů.

Každý účastník obdrží od dodavatele osvědčení o absolvování vzdělávacího kurzu. Dodavatel rovněž zajistí ke každému kurzu prezenční listinu a hodnotící dotazníky pro každého účastníka.

**Předpokládaná hodnota
zakázky v Kč (bez DPH)**

Celková předpokládaná hodnota: 1 835 220,- Kč bez DPH

Předpokládaná hodnota kurzu č. 1: 207 680,- Kč bez DPH

Předpokládaná hodnota kurzu č. 2: 191 620,- Kč bez DPH

Předpokládaná hodnota kurzu č. 3: 149 960,- Kč bez DPH

Předpokládaná hodnota kurzu č. 4: 142 060,- Kč bez DPH

Předpokládaná hodnota kurzu č. 5: 144 140,- Kč bez DPH

Předpokládaná hodnota kurzu č. 6: 112 280,- Kč bez DPH



	<i>Předpokládaná hodnota kurzu č. 7: 128 860,- Kč bez DPH Předpokládaná hodnota kurzu č. 8: 208 580,- Kč bez DPH Předpokládaná hodnota kurzu č. 9: 147 180,- Kč bez DPH Předpokládaná hodnota kurzu č. 10: 402 860,- Kč bez DPH</i>
Lhůta dodání / časový harmonogram plnění / doba trvání zakázky	11.8.2016 – 31.10.2016
Místo dodání / převzetí plnění	Brno
Hodnotící kritéria	
<i>Nabídková cena bez DPH – 100 %</i> <i>Uchazeč je povinen stanovit celkovou nabídkovou cenu za předmět plnění veřejné zakázky absolutní částkou v českých korunách v členění na cenu s a bez DPH. Hodnocena přitom bude celková nabídková cena bez DPH. Z důvodu požadavku na nepřekročení předpokládaných hodnot uvede dodavatel v nabídce ceny za jednotlivé aktivity.</i> <i>Zjistí-li hodnotící komise, že poskytnuté údaje nejsou pravdivé, bude uchazeč zadavatelem vyloučen z účasti ve výběrovém řízení.</i>	
Základní požadavky na prokázání kvalifikace dodavatele²	
<i>Při podání nabídky je uchazeč povinen dodat:</i> <i>Prostou kopii dokladu o oprávnění k podnikání (např. výpis ze živnostenského rejstříku)</i> <i>Čestné prohlášení o tom, že subjekt nemá daňové nedoplatky, nedoplatky na pojistném či penále na veřejné zdravotní pojištění nebo na sociální zabezpečení</i>	
Podmínky a požadavky na zpracování nabídky	
<i>Uchazeč použije následující pořadí dokumentů:</i> <i>Krycí list nabídky</i> <i>Obsah nabídky – v nabídce bude u každého z 10 kurzů uveden obsah specifikující náplň každého z kurzů, dále bude obsahovat Metodiku organizace kurzů, kde uchazeč popíše aspekty týkající se efektivity výuky:</i> <i>metodika výuky,</i> <i>efektivita výukových metod,</i> <i>způsob ověřování kvality výuky a získávání zpětné vazby.</i> <i>Doklady, jimiž uchazeč prokazuje splnění kvalifikace:</i> <i>Prostou kopii dokladu o oprávnění k podnikání (např. výpis ze živnostenského rejstříku)</i> <i>Čestné prohlášení o tom, že subjekt nemá daňové nedoplatky, nedoplatky na pojistném či penále na veřejné zdravotní pojištění nebo na sociální zabezpečení</i> <i>Čestné prohlášení uchazeče, že souhlasí se zadáním a podmínkami tohoto výběrového řízení.</i>	
Požadavek na způsob zpracování nabídkové ceny	<i>Uchazeč stanoví nabídkovou cenu za všechny vzdělávací kurzy dohromady a uvede ji jako celkovou cenu za realizaci předmětu veřejné zakázky v členění cena bez DPH + samostatně DPH.</i>

² Další požadavky mohou být zadavatelem specifikovány v závěrečné části výzvy k podání nabídek.



Požadavek na písemnou formu nabídky	<i>Nabídka musí být zadavateli podána v listinné podobě v řádně uzavřené obálce označené názvem zakázky a nápisem „Neotevírat“, na níž je uvedena kontaktní adresa uchazeče. Nabídky musí být podepsány dodavatelem či osobou oprávněnou zastupovat dodavatele.³ Nabídka musí být doručena poštou na adresu sídla zadavatele.</i>
Požadavek na uvedení kontaktní osoby dodavatele	<i>Uchazeč ve své nabídce uvede kontaktní osobu ve věci zakázky a její email.</i>
Požadavek na jednu nabídku	<i>Každý dodavatel může podat pouze jednu nabídku.</i>
Informace o poskytování dodatečných informací	
<i>Dodavatel je oprávněn po zadavateli požadovat písemně dodatečné informace (odpovědi na dotaz) ohledně zadávané zakázky. Písemná žádost musí být zadavateli doručena nejpozději 4 pracovní dny před uplynutím lhůty pro podání nabídek.</i>	
Další požadavky na zpracování nabídky	
<i>Cena uvedená v nabídce bude považována za cenu celkovou a nepřekročitelnou. Překročení nebo změna nabídkové ceny včetně DPH je možná pouze za předpokladu, že v průběhu realizace služeb dojde ke změnám sazeb daně z přidané hodnoty. V takovém případě bude nabídková cena upravena podle změny sazeb daně z přidané hodnoty platných v době vzniku zdanitelného plnění, a to ve výši odpovídající změně sazby daně z přidané hodnoty.</i> <i>Nabídka bude předložena v jednom originále.</i> <i>Nabídka bude předložena v českém jazyce.</i> <i>Nabídka nebude obsahovat přepisy a opravy, které by mohly zadavatele uvést v omyl.</i> <i>Všechny listy nabídky budou navzájem pevně spojeny či sešity tak, aby jednotlivé listy byly dostatečně zabezpečeny před jejich vyjmutím. Všechny listy nabídky včetně příloh budou řádně očíslovány vzestupnou číselnou řadou a zabezpečeny proti neoprávněné manipulaci.</i>	
Zadávací řízení se řídí	<i>Obecnou částí pravidel pro žadatele a příjemce v rámci Operačního programu Zaměstnanost (vydání č. 3), na toto zadávací řízení se neaplikují ustanovení zákona č. 137/2006 Sb., o veřejných zakázkách.</i>
Dodavatelé budou vyrozumíváni o výsledku, resp. zrušení zadávacího řízení a o příp. vyloučení nabídky prostřednictvím uveřejnění informace na portálu www.esfcr.cz pod výše uvedeným názvem veřejné zakázky.	

Datum a podpis osoby oprávněné jednat za zadavatele	V Ústí nad Labem dne 29. 7. 2016 
---	--

³ Osobou oprávněnou jednat za dodavatele se rozumí osoba jednající na základě plné moci od statutárního orgánu.