



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	Zajištění školení vedoucích pracovníků
Druh zakázky (služba, dodávka nebo stavební práce)	Služba
Datum vyhlášení výzvy k podání nabídek	3. 8. 2016
Registrační číslo projektu	
Název projektu	
Název / obchodní firma zadavatele	Affiliate Group s.r.o.
Sídlo zadavatele	Petrovice u Karviné 504, Petrovice u Karviné 735 72
Osoba oprávněná jednat za zadavatele, její telefon a e-mailová adresa	Pavel Šigut, tel: +420 775 855 965, email: p.sigut@affiliategroup.cz
IČ zadavatele / DIČ zadavatele	29460204
Kontaktní osoba zadavatele ve věci zakázky, její telefon a e-mailová adresa	Pavel Šigut, tel: +420 775 855 965, email: p.sigut@affiliategroup.cz
Lhůta pro podání nabídek	14. 8. 2016 v 15:00
Místo pro podání nabídek	Sídlo zadavatele
Popis (specifikace) předmětu zakázky	
<i>Zajištění vzdělávacích aktivit pro zaměstnance, kteří spadají do 1. kategorie dle Klasifikace zaměstnání CZ-ISCO. Školení je učeno pro 21 členou skupinu. Zakázka bude mít jednoho dodavatele.</i> <i>Školení bude probíhat celkem v rámci 10 kurzů, jejichž délka je níže uvedena.</i> <i>Kurz č. 1: Vyjednávání a argumentace (16 h celkem)</i> <i>Obsah kurzu:</i> <i>1) Vyjednávání a jeho příprava (2h)</i> <i>2) Důležité části každého vyjednávání. (2h)</i> <i>3) Strategie vyjednávání a jeho techniky. (2h)</i> <i>4) Jak se správně tázat. (2h)</i> <i>5) Časté chyby při vyjednávání. (2h)</i> <i>6) Nástroje vyjednávání. (2h)</i> <i>7) Efektivní argumentace. (2h)</i> <i>8) Jak zvládnout negativní zpětnou vazbu. (2h)</i>	

¹ Pole s povinnými náležitostmi výzvy jsou podbarvená.



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

Obsah kurzu:

- 1) *Detailní znalost argumentace (2h)*
- 2) *Praktické cvičení jak přijmout námitky (2h)*
- 3) *Rady a tipy jak získat ve vyjednávání převahu (2h)*
- 4) *Mnohostranné vyjednávání (2h)*
- 5) *Aktivní naslouchání (2h)*
- 6) *Nástroje dotazování (2h)*
- 7) *Řízené jednání (2h)*
- 8) *Jednání ve složitějších situacích (2h)*

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

Obsah kurzu:

- 1) *Druhy složitých situací a jak se připravit na ně (2h)*
- 2) *Složitě situace z života účastníků kurzu (2h)*
- 3) *Jak se dostat ze složité situace, rady a tipy (2h)*
- 4) *Jak postupovat, když taková situace nastane (2h)*
- 5) *Různorodost povah lidí a jak jednat s nimi (2h)*
- 6) *Zvládání emoční stránky člověka (2h)*
- 7) *Obecné nástroje na řešení složitých situací (2h)*
- 8) *Použití poznatků v praxi mezi účastníky školení (2h)*

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

Obsah kurzu:

- 1) *Komunikační dovednosti obchodníka (1h)*
- 2) *Způsob jak získat nové klienty (1h)*
- 3) *Jak zaujmout zákazníka a první kontakt (1h)*
- 4) *Komunikace při setkání s klientem (1h)*
- 5) *Vytvoření vlastní přípravy (2h)*
- 6) *Fáze obchodního jednání (2h)*
- 7) *Dobré vztahy s klientem (2h)*
- 8) *Zaměření na potřeby zákazníka (2h)*
- 9) *Efektivní nabídka na trhu (2h)*
- 10) *Úspěšný obchod (2h)*

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

Obsah kurzu:

- 1) *Krátké představení účastníků a zpětná vazba školícího na jejich projev (1h)*
- 2) *Důležité body prezentace (2h)*
- 3) *Tréma a její negativní důsledky (2h)*
- 4) *Správný vstup před posluchače, vybudování dobrého prvního dojmu (2h)*
- 5) *Gesta při prezentaci (2h)*
- 6) *Komunikace s publikem a její výhody (2h)*
- 7) *Překážky při prezentaci (2h)*
- 8) *Průběžné cvičení během školení (1h)*



9) *Zpětná vazba školitele na účastníky a dotazy (2h)*

Kurz č. 6: Rétorika (16 h celkem)

Obsah kurzu:

- 1) *Cvičení na dobrou kvalitu hlasu (2h)*
- 2) *Tvorba hlasu (2h)*
- 3) *Správná výslovnost slov (2h)*
- 4) *Správná rychlost řeči (3h)*
- 5) *Komunikační prostředky (2h)*
- 6) *Tréma před publikem (2h)*
- 7) *Cvičení komunikace s nepřípraveným tématem (3h)*

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

Obsah kurzu:

- 1) *Co je to stres? (2h)*
- 2) *Jak se stres projevuje? (2h)*
- 3) *Fáze stresu (1h)*
- 4) *Pozitivní a negativní stres (2h)*
- 5) *Osobní zkušenosti se stresem (1h)*
- 6) *Příčiny vzniku stresu (1h)*
- 7) *Účinná obrana proti stresu (3h)*
- 8) *Různé metody jak řešit stres (2h)*
- 9) *Jak se vyrovnat se stresem (2h)*

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

Obsah kurzu:

- 1) *Odlišná IMAGE u pohlaví (2h)*
- 2) *jak správně vypadat (2h)*
- 3) *zásady prvního setkání (2h)*
- 4) *Setkání face to face (2h)*
- 5) *Prezentační dovednost (2h)*
- 6) *Pracovní prostředí a jak ho vylepšit (2h)*
- 7) *Chování ve společnosti (2h)*
- 8) *Vystupování v neznámém prostředí (2h)*

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

Obsah kurzu:

- 1) *Příprava na obchodní jednání (3h)*
- 2) *Úvodní fráze jednání (2h)*
- 3) *Vymezení osobní role při jednání (2h)*
- 4) *Jednotlivé fáze obchodního jednání (2h)*
- 5) *Nástroje jednání (3h)*
- 6) *Nástrahy a rozepře při jednání (2h)*
- 7) *Triky a figle v obchodním jednání (2h)*



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

Obsah kurzu:

- 1) Definice projektového řízení (2h)
- 2) Jak správně odhadnout projekt (2h)
- 3) Jak začít s projektem (3h)
- 4) Obsah a délka projektu (3h)
- 5) Časové rozvržení projektu (3h)
- 6) Výpočet rozpočtu projektu (3h)
- 7) Uskutečnění projektu (2h)
- 8) Slabá místa projektu (2h)
- 9) Ukončení projektu (2h)
- 10) Projektové řízení ve světě (2h)

Každý účastník školení absolvuje dohromady 168 hodin školení (1 hodina = 60 minut).

Časová osa školení je stanovena na 7-12 hodin během jednoho školícího dne.

Školení zaměstnanců bude probíhat ve dvou skupinách. Školené osoby budou rozděleny do 2 skupin dle jejich časových možností. Kapacita jedné skupiny může být maximálně 12 školených osob.

Dodavatel musí umožnit pořádání kurzů jak během pracovních dnů, tak i víkendů.

Místo školení: Brno

Školení musí proběhnout v období: 17.8.2016 – 30.11.2016.

Dodavatel zajistí místnost pro školení se standardním vybavením, jako jsou: židle, stoly, tabule, projektor či další pomůcky na výuku, které budou využívat školitelé, tak i samotní účastníci na důstojný průběh vyučování. V budově školení budou k dispozici toalety. Účastníci by také měli mít možnost občerstvení přímo v budově nebo v její blízkosti. Kurz musí být uskutečněn na území města Brna.

Školitel každého kurzu připraví pro každého účastníka materiály ke vzdělání v elektronické podobě. Školitel bude dále povinen zapisovat docházku účastníků a na konci školení vydá potvrzení o absolvování každého kurzu všem účastníkům, kteří budou mít alespoň 70 % docházku každého kurzu a úspěšně jej dokončí.

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

Celková předpokládaná hodnota: 1 929 981 Kč bez DPH

*Předpokládaná hodnota kurzu č. 1: 218 064,- Kč bez DPH
Předpokládaná hodnota kurzu č. 2: 201 201,- Kč bez DPH
Předpokládaná hodnota kurzu č. 3: 157 458,- Kč bez DPH
Předpokládaná hodnota kurzu č. 4: 149 163,- Kč bez DPH
Předpokládaná hodnota kurzu č. 5: 151 347,- Kč bez DPH
Předpokládaná hodnota kurzu č. 6: 117 894,- Kč bez DPH
Předpokládaná hodnota kurzu č. 7: 135 303,- Kč bez DPH
Předpokládaná hodnota kurzu č. 8: 219 009,- Kč bez DPH
Předpokládaná hodnota kurzu č. 9: 154 539,- Kč bez DPH*



	<i>Předpokládaná hodnota kurzu č. 10: 423 003,- Kč bez DPH</i>
Lhůta dodání / časový harmonogram plnění / doba trvání zakázky	17. 8. 2016 – 30. 11. 2016
Místo dodání / převzetí plnění	Brno
Hodnoticí kritéria	
<i>Všechny v řádné lhůtě doručené nabídky, které budou podány kvalifikovanými dodavateli a budou zpracovány v souladu se zadávacími podmínkami, budou posouzeny a hodnoceny. Pro hodnocení nabídek bude využito níže uvedené kritérium. · Výše nabídkové ceny bez DPH – váha 100 %</i>	
Základní požadavky na prokázání kvalifikace dodavatele	
<i>Při podání nabídky je uchazeč povinen dodat:</i> • výpis z obchodního rejstříku (dostačující je prostá kopie), pokud je v něm zapsán, či výpis z jiné obdobné evidence, pokud je v ní zapsán. • doklad o oprávnění k podnikání v rozsahu odpovídajícím předmětu veřejné zakázky (dostačující je prostá kopie), zejména doklad prokazující příslušné živnostenské oprávnění či licenci. • čestné prohlášení o tom, že subjekt nemá daňové nedoplatky, nedoplatky na pojistném či na penále týkajícím se veřejného zdravotního pojištění nebo sociálního zabezpečení nebo na příspěvku na státní politiku zaměstnanosti	
Podmínky a požadavky na zpracování nabídky	
<i>Kapitoly v nabídce budou řazeny v následujícím pořadí:</i> 1. Krycí list nabídky 2. Identifikace dodavatele, případně představení společnosti. 3. Specifikace předmětu zakázky (musí obsahovat seznam jednotlivých kurzů, návrh obsahu kurzů, dostupné termíny, organizace školení včetně způsobů a efektivity výuky, způsob ověření výuky). 4. Doklady prokazující splnění kvalifikačních požadavků, které jsou výše uvedeny v základních požadavcích. 5. Cenová kalkulace. 6. Čestné prohlášení uchazeče, že souhlasí se zadáním a podmínkami tohoto výběrového řízení. <i>Zadavatel si vyhrazuje právo nevracet uchazečům podané nabídky. Nabídka bude podána v českém jazyce. Zadavatel připouští předložení dokumentů k prokázání kvalifikace uchazeče též v jiném jazyce.</i>	
Požadavek na způsob zpracování nabídkové ceny	<i>Uchazeč zpracuje nabídkovou cenu na samostatném listu nabídky a uvede ji jako celkovou cenu za realizaci předmětu veřejné zakázky za všechny kurzy dohromady. Cena bez DPH, samostatně DPH.</i>
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. 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 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> <i>Dodavatel je povinen umožnit osobám oprávněným k výkonu kontroly projektu, z něhož je zakázka hrazena, provést kontrolu dokladů souvisejících s plněním zakázky.</i> <i>Uchazeč nesmí použít při realizaci předmětu zakázky subdodavatele.</i>	
Zadávací řízení se řídí	<i>Obecnou částí pravidel pro žadatele a příjemce v rámci Operačního programu Zaměstnanost (vydání č. 4), na toto zadávací řízení se neaplikují ustanovení zákona č. 137/2006 Sb., o veřejných zakázkách.</i>
Dodavatelé budou vyrozumívání 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	Petrovice u Karviné, 2. 8. 2016 
---	---