

Evropská unie
Evropský sociální fond
Operační program Zaměstnanost

Zadávací dokumentace

k Výzvě k podání nabídek na rozvoj a vzdělávání zaměstnanců v rámci realizace projektu č. CZ.03.1.52/0.0/0.0/16_043/0005024 s názvem **LOGIT – ská přízi úspěchu.**

1) **Identifikační údaje zadavatele**

Název zadavatele: LOGIT s.r.o.
Sídlo zadavatele: Hlubanská 119, 441 01 Podbořany
IČ zadavatele: 63991691
DIČ zadavatele: CZ63991691
Kontaktní osoba zadavatele ve věci zakázky: Simona Šilarová, Simona.Silarova@radicigroup.com

2) **Stručný popis zadavatele**

Zadavatelem je Logit, s.r.o., společnost patřící do italského koncernu RadiciGroup, konkrétně divize Fibres (umělá vlákna). Na Podbořansku působí již do roku 1999 a jako jediná výrobní společnost v ČR tohoto typu se zabývá zpracováním (skaním a následnou teplenou fixací) PA vláken sloužících následně pro výrobu koberců. Patří mezi největší zaměstnavatele v regionu. Základním mottem společnosti je trvale udržitelný rozvoj postavený na myšlence zodpovědného chování všech subjektů zúčastněných v procesu ekonomického chodu firmy. Společnost je držitelem certifikátů v oblasti kvality ISO 9001, systému environmentálního managementu 14001, systému hospodaření s energiemi 50001 a systému bezpečnosti práce OHSAS 18001.

Dlouhodobým cílem společnosti je poskytovat svým zákazníkům kvalitní a komplexní služby, podporovat dobré obchodní vztahy s obchodními partnery a vytvářet vhodné podmínky pro zvyšování standardů kvality a odborné kvalifikace svých zaměstnanců.

Naše společnost má za cíl udržet si vysokou úroveň kvality výrobků a služeb. Toto je nemyslitelné bez investice do vzdělávání našich pracovníků.

Navržení zaměstnanci chápou potřebnost těchto odborných znalostí pro další růst podniku a posílení jeho konkurenceschopnosti – kvalitně a správně zpracována data jsou velmi podstatným základem pro sledování činnosti v podniku – prodejnost jednotlivých výrobků, ekonomické výkazy, celkový obrat společnosti apod.

Jedná se o aktivní pracovníky se zájmem o zvýšení vlastní kvalifikace pro další profesní růst. Cílem je zvýšení adaptability našich zaměstnanců na trhu práce a konkurenceschopnosti naší společnosti na trhu na národní a také mezinárodní úrovni a dále zvýšení výkonnosti, produktivity a efektivity práce ve společnosti.

3/ Popis předmětu zakázky

Poskytnout zaměstnancům zadavatele níže uvedené vzdělávací aktivity, které budou realizovány buď formou prezenčních kurzů připravených na míru pro zadavatele, nebo jako otevřené kurzy.

Zadavatel požaduje využití interaktivních forem výuky, které zajistí, že účastníci si skutečně osvojí nejen znalosti, ale také dovednosti a že je budou schopni aplikovat do své praxe.

Délka školicího dne je 8 hodin bez přestávek, délka vyučovací hodiny je 60 minut. Přestávky navrhne uchazeč nad rámec tohoto rozsahu a to minimálně 2, z toho jednu v délce alespoň 30 minut na oběd.

Dodavatel zajistí realizaci všech školících aktivit. Zajištěním školících aktivit se rozumí:

- příprava a realizace kurzů za účasti kompetentního lektora,
- odborné proškolení účastníků kurzů kompetentním lektorem,

- poskytnutí studijních materiálů účastníkům kurzů – dodržení pravidel pro publicitu v souladu s požadavky Operačního programu Zaměstnanost,
- tisk a distribuci materiálů pro účastníky (sylaby školení, tištěné prezentace);
- zajištění prezenční listiny z každého kurzu, která bude podepsána všemi účastníky a lektorem a alespoň tří fotografií z každého kurzu,
- zajištění zpětné vazby lektora po každém kurzu,
- zajištění zpětné vazby účastníků kurzů pomocí hodnotících dotazníků (na konci celého bloku kurzů)
- zajištění osvědčení či certifikátu o absolvování celého bloku kurzů pro jednotlivé účastníky, a to vždy ve dvou vyhotoveních (v obou případech půjde o originál),
- veškeré náklady spojené se zajištěním lektora (cestovné, ubytování, stravné, apod.)
- naplnění dalších podmínek, které budou v době realizace závazné pro školení podporované z projektů v rámci výzvy č. 43 programu OPZ

Kurzy musí být v souladu Pravidly pro žadatele a příjemce v rámci OPZ pro projekty s jednotkovými náklady zaměřené na další profesní vzdělávání.

https://www.esfcr.cz/pravidla-pro-zadatele-a-prijemce-opz/-/dokument/3342815

A/ Měkké a manažerské dovednosti

Cílem této části je prohloubit nebo získat škálu znalostí v oblasti komunikačních a manažerských dovedností. Předpokládaná školení:

Vzdělávací aktivity	**Popis vzdělávací aktivity**
Argumentace a rétorika (kurz 16 hodin)	Cílem kurzu je naučit se používat principy a postupy při argumentaci, jaká jsou pravidla mluveného projevu, jak strukturovat obsah, principy neverbální komunikace včetně jejího využití, zvládání trémy a stresu, typy argumentů, jaké jsou techniky uvažování, přesvědčování a vyvracení, jaké jsou přípravy na námitky, faktory ovlivňující úspěšnou argumentaci. Zabývat se zdvořilostí v komunikaci a asertivitou včetně úskalí asertivity, využití v profesionální komunikaci v pracovních týmech. Zjistit, jaké jsou možnosti změny názoru druhého člověka, jak využívat argumentaci a na co si při ní dávat pozor.
Efektivní řízení nákupu (kurz 16 hodin)	Účastníci mají porozumět klíčovým procesům nákupu - strategický, investiční. Jaké typy strategií je možné využívat v jednání. Co je nákupní politika a jak s ní pracovat, poznat způsoby a přínosy spolupráce nákupu s ostatnímu útvary, prakticky poznat dovednosti v oblasti řízení, organizace a výkonu nákupních činností, poznat efektivní metody řízení stavu zásob.
Efektivní komunikace a spolupráce (kurz 16 hodin)	Cílem kurzu je poznání, co je efektivita v práci, v týmu, v životě. Jaké jsou překážky komunikace v dané společnosti, co se nedodržuje a proč. Předávání informací, jejich pravidla, co vede k efektivitě předávání informací, srozumitelná a efektivní komunikace mezi manažery, mezi manažery a podřízenými, komunikace ve všech směrech uvnitř firmy. Uvědomění si dopadů z neefektivní komunikace. Jaké jsou bariéry efektivity, chování k internímu zákazníkovi, delegování.
Interní komunikace (kurz 16 hodin)	Cílem je vysvětlení důležitosti interní komunikace - role, cíle, strategie a modely interní komunikace, provázanost komunikace s procesy. Nutnost manažerské dovednosti komunikace, nástroje a bariéry interní komunikace. Pochopení důležitosti interní komunikace v době reorganizace, změn a krize.

Kvalita v nakupování (kurz 16 hodin)	Cílem kurzu je zaměření na dodavatelsko - odběratelské vztahy, přístupy k hodnocení dodavatelů, hlediska pro výběr dodavatelů, průběžná hodnocení dodavatelů a dlouhodobá hodnocení partnerských vztahů. Politika vztahů s dodavateli a požadavky na kvalitu.
Manažerské dovednosti (9 modulů po 16-ti hodinách = 144 hodin)	Cílem je získání komplexních manažerských dovedností: efektivní budování týmů, řízení a vedení týmů, motivační nástroje ke zvýšení produktivity, prezentace sebe, svých týmů, výsledků, řešení konfliktů, úspěšné jednání s lidmi, vedení pracovního týmu, vedení pracovních porad, prezentační dovednosti, asertivní jednání v praxi, vyjednávání, koučování, emoční inteligence a její využití, leadership, hodnocení a motivace, time management, rozhodování a plánování.
Nákupčí profesionál (kurz 16 hodin)	Cílem kurzu je naučit účastníky, jak stanovit roli a pozici nákupu v podniku, umět určit interní potřebu z hlediska množství, kvality, ceny a času dodávky. Jak zdokonalit své schopnosti vyhledávat a vybrat nejvhodnější dodavatele. Naučit se posoudit úroveň a výkonnost nákupu, zdokonalit se ve vyjednávacích dovednostech. Umět zvolit optimální strategii, organizaci a procesy nákupu. Seznámit se s aplikací moderních metod řízení zásob. Být obeznámen s nejnovějším zněním a aplikací obchodního zákoníku a celních zákonů.
Nákupní jednání (kurz 16 hodin)	Cílem je zdokonalení účastníků v nákupním jednání, jak se připravit, jak efektivně používat jednotlivé nástroje, prohloubit umění vést nákupní jednání a dosahovat výsledků a cílů, jak řešit vyvstalé problémy v průběhu jednání, jak provést analýzu jednání.
Prezentační dovednosti (kurz 16 hodin)	Cílem kurzu je připravit účastníky na prezentaci při poradách. Identifikace účelu prezentace, cíl prezentace, strukturování prezentace, argumentace, přizpůsobení prezentace typu a potřebám posluchačů, vizuální prostředky, řečnické dovednosti, zvládání reakcí na otázky, psychické zvládnutí prezentace.
Řešení konfliktů (kurz 16 hodin)	Cílem kurzu je získat schopnost rozlišovat jednotlivé typy obtížných nebo problémových lidí, kolegů, partnerů. Naučit se řešit různé druhy konfliktů a vypořádat se s nepříjemnými situacemi. Uvědomění si vlastních chyb při řešení konfliktů, získat nadhled nad konfliktními situacemi, pomoci pochopit a chápat odlišnosti lidí - jak využít tohoto jako přínosu pro dosahování úspěchu skupiny. Jaké jsou typy konfliktů, jak se dá předcházet konfliktům, rola manažera, jaké jsou techniky a způsoby řízení konfliktů.
Řízení procesu nákupu (kurz 16 hodin)	Cílem je získat praktické dovednosti potřebné k efektivnímu vykonávání nákupních činností, řízení procesu nákupu a spolupráce s ostatními útvary ve firmě. Poznat strategické nástroje nákupu, jak měřit efektivnost/výkonnost procesu nákupu, jak zlepšovat proces.
Trenér – příprava (kurz 108 hodin)	Cíl kurzu je zaměřen tak, aby si účastníci uvědomili specifika vzdělávání dospělých a dokázali si v metodice a didaktice najít svůj přístup k výuce odbornosti, kterou pak budou předávat svým „žákům" – kolegům. Vybavit účastníky lektorskými dovednostmi, podpořit osobní motivaci, umožnit sebepoznání a poznání druhých v různých tréninkových situacích. Provázat s cíli specifických trenérských programů uvnitř výrobní textilní firmy.
Výběr, hodnocení a řízení vztahu s dodavateli (kurz 16 hodin)	Cílem je osvojení si znalostí a problematiky výběru správných dodavatelů z pohled zdroje zisku podniku, jaké jsou strategie nákupu a nákupního chování, požadavky ISO 9001 na výběr a hodnocení dodavatelů, ABC analýza při výběru dodavatelů, rozhodovací procesy, jaké jsou Metody výběru, metody hodnocení a metody rozhodování.

Vyjednávání nejen pro manažery (kurz 16 hodin)	Cílem kurzu je účastníky naučit se poznat a využívat svůj manévrovací prostor při vyjednávání, umět přesvědčit, najít optimální strategii, využít metody vedoucí k oboustranné dohodě a spokojenosti na obou stranách jednacího pole. Poznat nástroje a postoje potřebné pro vyjednávání, jak se jednání připravit, jakou strategii zvolit, co má být cílem jednání a konečné dohody, jaké jsou zásady vyjednávání, jak se bránit manipulaci, jaké jsou typy partnerů při vyjednávání. Jak postupovat v momentě mrtvého bodu, jaké jsou nejčastější chyby vyjednávání.
Zvládání emocí (kurz 16 hodin)	Cílem kurzu je seznámit účastníky s emoční inteligencí, jaké jsou její složky, její význam v lidském jednání a chování, jaký je vliv na pracovní výkon a spolupráci. Co víme o stresu a co je stres management - jeho využití a praktiky, individuální mapování zdrojů stresu, jak přeladit negativní emoce, jak snížit emoční napětí, jak poznat a řešit vznikající konflikt, jak využívat nenásilnou komunikaci.

B) Jazykové kurzy

Cílem této části je získat jazykové znalosti Anglického jazyka - Cílovou skupinou jsou zejména zaměstnanci managementu společností, vybraní specialisté. Bude se jednat o uzavřený kurz pouze pro zaměstnance zadavatele.

3 Skupiny: A2, B1, B2

Předpokládá se rozdělení na 3 výukové skupiny po dvou až třech účastnících. Časová nominace je 90minut / 2x týdně.

C) Ekonomické a účetní kurzy

Vzdělávací aktivity	**Popis vzdělávací aktivity**
Daňová problematika (moduly 8 až 16 hodin podle povolených délek kurzů)	
Mezinárodní doprava zboží (modul 16 hodin)	Právní úprava přepravy zboží, Postavení přepravce, dopravce a zasilatele, Specifika silniční, železniční, letecké a námořní přepravy, Zasilatelská smlouva - práva a povinnosti zasilatele a příkazce, Vztah dodací doložky INCOTERMS k přepravě zásilky, Uplatňování DPH v mezinárodní přepravě zboží, Vykazování pro Intrastat, Rizika a pojištění v MPZ, Celní režimy a doklady.
Mzdové účetnictví a pracovní doba (kurz 8 hodin)	
Mzdové účetnictví - DPP/DPČ (kurz 8 hodin)	
Mzdové účetnictví - Dovolená (kurz 8 hodin)	
Mzdové účetnictví - ELDP (kurz 8 hodin)	
Mzdové účetnictví – pojištění (kurz 8 hodin)	
Mzdové účetnictví - cestovní náhrady (kurz 8 hodin)	
Mzdové účetnictví - srážky ze mzdy (kurz 8 hodin)	
Mzdové účetnictví - roční zúčtování (kurz 8 hodin)	
Mzdové účetnictví - Změny roční (kurz 8 hodin)	

Zákoník práce (kurz 8 hodin)	

D) Technické kurzy

Vzdělávací aktivity	Popis vzdělávací aktivity
Logista – specialista (kurz 16 hodin)	Cílem kurzu je seznámení s logistikou, její postavením, cíli a procesy, včetně specifik, řízení zásob, typy skladů a skladování, jak se plánují a řídí logistické projekty, obaly, balení, manipulační technika, specifika dopravy, celní řízení, metody a postupy logistických řízení, čárové kódy
Manipulační technika (kurz 8 hodin)	
Plynová zařízení (kurz 8 hodin)	
Svářečské zkoušky CO (kurz 160 hodin)	
Svářečské zkoušky Autogen (kurz 160 hodin)	
Svářečské zkoušky el.oblouk – TIG a elektroda (kurz 160 hodin)	
Tlakové nádoby	
Topičské zkoušky 4.třídy+ TNS	
Vyhláška 50 - elektrotechnická způsobilost (kurz 24 hodin)	

Cílem těchto kurzů je dále rozšířit technické znalosti především zaměstnanců oddělení údržby a specialisty, které podpoří ISO podmínky definované naší společnosti.

4/ Přílohy

Nedílnou součástí této zadávací dokumentace jsou tyto přílohy:

Příloha č. 1: Čestného prohlášení ke splnění základní kvalifikace
Příloha č. 2: Krycí list
Příloha č. 3: Kalkulace ceny

Údaje uvedené v jednotlivých částech zadávací dokumentace vymezují závazné požadavky Zadavatele na plnění zakázky. Těmito podklady je dodavatel povinen řídit se při zpracování nabídky a předkládání informací o kvalifikaci.

Jednotlivé části zadávací dokumentace se navzájem doplňují. V případě rozporu mezi jednotlivými přílohami zadávací dokumentace, platí pořadí, v němž jsou shora uvedené části zadávací dokumentace uvedeny.

Podbořany 18.12.2017

Za zadavatele: Martin Chlup

LOGIT s.r.o.
Hlubany 119, 441 01 Podbořany
Tel.: 415 237 911
IČ: 639 91691, DIČ: CZ63991691