

Szczecin, dnia 23 października 2017 r.

ZAPYTANIE OFERTOWE

W związku z zamiarem organizacji 17 listopada 2017 r. jednodniowych warsztatów, w ramach Światowego Tygodnia Przedsiębiorczości, dla przedstawicieli instytucji otoczenia biznesu oraz pracowników Urzędu Marszałkowskiego Województwa Zachodniopomorskiego zaangażowanych w realizację Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Zachodniopomorskiego 2014-2020 (RPO WZ 2014-2020), zwracamy się z prośbą o przedstawienie oferty cenowej na przeprowadzenie warsztatów pt. **„Networking – budowanie sieci współpracy jako element procesu przedsiębiorczego odkrywania realizowanego w ramach RPO WZ 2014-2020”** zgodnych z poniższym opisem.

I. ZAMAWIAJĄCY

Województwo Zachodniopomorskie, ul. Korsarzy 34, 70-540 Szczecin, NIP 851-287-14-98.

II. OPIS PRZEDMIOTU PLANOWANEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA

Istotnym elementem środowiska gospodarczego są sprawnie działające i współpracujące ze sobą instytucje otoczenia biznesu, zdolne do świadczenia specjalistycznych usług odpowiadających na zmieniające się potrzeby przedsiębiorstw.

Ich zaangażowanie w proces przedsiębiorczego odkrywania stanowi istotne ogniwo w podejściu Pomorza Zachodniego do koncepcji inteligentnych specjalizacji. Należy zatem wzmacniać proces wymiany informacji i współpracy zarówno pomiędzy instytucjami i przedsiębiorstwami, jak i samymi instytucjami, również poprzez wsparcie koordynacji procesów w obszarze specjalizacji.

Przedmiotem zapytania ofertowego jest przeprowadzenie warsztatów dla grupy przedstawicieli instytucji otoczenia biznesu mających siedzibę na terenie województwa zachodniopomorskiego oraz pracowników urzędu marszałkowskiego zaangażowanych w realizację RPO WZ 2014-2020 (w sumie 21 osób).

Zakłada się, że uczestnicy będą mogli wykorzystać nabytą wiedzę i kwalifikacje zarówno pod kątem rozwoju instytucji i organizacji, które reprezentują, jak i w ramach usług szkoleniowych, doradczych czy coachingowych świadczonych na rzecz przedsiębiorców, osób rozpoczynających działalność gospodarczą, jednostek badawczo-rozwojowych, partnerstw projektowych itp.

Warsztaty będą miały charakter praktyczny i będą zawierały m.in. takie elementy jak case-study, ćwiczenia w grupach, dyskusja, prezentacje doświadczeń praktycznych trenera.

Dzięki udziałowi w zajęciach uczestnicy nabędą wiedzę i umiejętności z zakresu działań, postaw i zachowań niezbędnych dla efektywnego budowania i rozwijania partnerskich relacji w kontaktach z klientami oraz sieci współpracy, przygotowania i organizacji spotkań indywidualnych i grupowych, a także motywowania współpracowników do podejmowania i zacieśniania relacji z klientami i partnerami biznesowymi.

Główne cele przedsięwzięcia

- podniesienie wiedzy i umiejętności w zakresie budowania i rozwijania sieci współpracy,

- wzmocnienie procesu wymiany informacji, współpracy i inicjowania trwałych relacji pomiędzy instytucjami otoczenia biznesu z regionu,
- pobudzenie kreatywnego myślenia wśród uczestników warsztatów oraz rozwinięcie u nich postaw otwartych na innowacyjne rozwiązania,
- podniesienie kreatywności osobistej i grupowej, aby osiągnąć efekt synergii,
- zacieśnienie kontaktów pomiędzy lokalnymi instytucjami okołobiznesowymi,
- wspólne wypracowanie pomysłów i metod współpracy, prowadzących do zapewnienia przez uczestników odpowiedniej jakości usług oczekiwanych przez przedsiębiorstwa.

Forma

Warsztaty angażujące uczestników, bazujące na ich realnych potrzebach i odnoszące się do codziennych wyzwań. Na zakończenie uczestnicy powinni wyjść z zestawem ocenionych pomysłów na rozwiązania, gotowych do dalszej pracy wdrożeniowej.

Zakres tematyczny warsztatów

Przeprowadzenie warsztatów z wykorzystaniem metody design thinking wzmacniających proces wymiany informacji, otwierających uczestników – przedstawicieli różnych instytucji otoczenia biznesu na współpracę, kreowanie nowych pomysłów, pozwalających na projektowanie nowych relacji i usług oferowanych przedsiębiorstwom, zwłaszcza typu start-up.

Punktem wyjścia podczas warsztatów będzie analiza i diagnoza bieżącej sytuacji, zdefiniowanie problemów oraz czynników utrudniających współpracę pomiędzy instytucjami otoczenia biznesu. Następnie poprzez odpowiednią syntezę i generowanie pomysłów powinny być wypracowane rozwiązania zmierzające do opracowania modelu współpracy pomiędzy instytucjami otoczenia biznesu a firmami, w tym typu start-up, sprzyjające podejmowaniu współpracy między różnorodnymi podmiotami stanowiącymi otoczenie funkcjonujących przedsiębiorstw i będącymi istotnymi elementami zachodniopomorskiego systemu innowacji.

Zakres tematyczny warsztatów powinien obejmować także wprowadzenie do tematu design thinking, podstawową terminologię, możliwości zastosowania w praktyce itd.

Ustalenie ostatecznej wersji programu warsztatów nastąpi po wyborze Wykonawcy, a przed zawarciem umowy.

Termin i czas trwania

17.11.2017 r. w godzinach: 9.00 do 15.00. W czasie szkolenia przewidziana jest jedna przerwa 30 minutowa i jedna przerwa 15 minutowa.

Miejsce

Szczecin. Informacja o dokładnym miejscu realizacji warsztatów zostanie przekazana Wykonawcy na co najmniej 3 dni robocze przed terminem jego przeprowadzenia.

Zaplecze techniczne

Wykonawca zapewnia:

- minimum jednego trenera, który będzie uczestniczył w realizacji zamówienia,
- prezentację multimedialną,

- materiały szkoleniowe, opatrzone odpowiednimi logotypami (wzór logotypów zostanie dostarczony przez Zamawiającego),
- certyfikaty dla uczestników szkolenia.

Materiały szkoleniowe zostaną przekazane Zamawiającemu do akceptacji nie później niż 3 dni roboczych przed organizacją szkolenia. Materiały powinny być przekazane do akceptacji w wersji ostatecznej. Sala oraz wyposażenie techniczne pozostają po stronie Zamawiającego.

Warunki dotyczące kadry dydaktycznej

Wykonawca zapewni minimum jednego trenera, który będzie uczestniczył w realizacji warsztatów, posiadającego wiedzę nt. narzędzi design thinking oraz doświadczenie w przeprowadzeniu szkoleń odpowiadających tematyce będącej przedmiotem planowanego przedsięwzięcia.

III. OPIS SPOSOBU PRZYGOTOWANIA OFERTY

- 1) Wykonawca zainteresowany złożeniem oferty powinien przygotować i złożyć u Zamawiającego ofertę zawierającą następujące informacje:
 - a) nazwa i adres Oferenta,
 - b) cenę netto za realizację przedmiotu zamówienia (zgodnie z art. 43 punkt 29 lit. c ustawy o VAT),
 - c) charakterystykę trenera/-ów prowadzącego/-cych warsztaty wraz z CV i wskazaniem ich kwalifikacji, w tym posiadanych certyfikatów oraz doświadczenia w prowadzeniu tego typu przedsięwzięć, w tym dla instytucji otoczenia biznesu (centra transferu technologii, parki naukowo-technologiczne, agencje rozwoju regionalnego itp.), wystąpień na konferencjach poświęconych tej tematyce, rekomendacji, zaangażowaniem w przygotowanie publikacji, artykułów związanych z tematem. Możliwe jest dołączenie „próbki” przeprowadzonych wcześniej warsztatów, np. w formie pliku multimedialnego (dołączenie pliku mp4 lub podobnego lub hiperłącza do materiałów np. na YouTube lub innej stronie internetowej),
 - d) proponowany szczegółowy program warsztatów z ich opisem, uwzględniających cele warsztatów wskazane w niniejszym zapytaniu,
 - e) termin ważności oferty,
 - f) osoba upoważniona do kontaktu z Zamawiającym w sprawie oferty.
- 2) Wzór umowy z Wykonawcą: realizacja usługi nastąpi w oparciu o umowę, której wzór stanowi załącznik nr 1 do niniejszego zapytania.

IV. MIEJSCE ORAZ TERMIN SKŁADANIA OFERT

1. Ofertę należy złożyć:

- za pomocą poczty elektronicznej (jako skan podpisanych dokumentów) na adres hrojek@wzp.pl oraz wzs@wzp.pl (po wysłaniu oferty drogą elektroniczną, należy potwierdzić telefonicznie (91 44 11 409) wysłanie oferty) lub
- osobiście pod adresem:

Urząd Marszałkowski Województwa Zachodniopomorskiego,
Wydział Zarządzania Strategicznego

ul. Wyszyńskiego 30, 70-203 Szczecin
Sekretariat, pokój 515, V piętro,
z dopiskiem: oferta szkoleniowa – Networking

Oferty należy złożyć w nieprzekraczalnym terminie do dnia **30 października 2017 r. do godz. 10:00.**

2. Oferty złożone po wyznaczonym terminie nie będą rozpatrywane.

V. KRYTERIUM WYBORU NAJKORZYSTNIEJSZEJ OFERTY

1. Cena – 20 %
2. Doświadczenie i kwalifikacje trenera/ -ów prowadzącego/-cych warsztaty – 40 %
3. Wartość merytoryczna przedstawionej oferty – 40%

VI. SPOSÓB OCENY KRYTERIÓW

1. Całkowity koszt szkolenia (cena) – 20 pkt.

1.1. Całkowity koszt szkolenia będzie liczony według następującego wzoru:

$PC = ((C_{min} / C_{of}) * 20\%) * 100$, gdzie:

PC – liczba punktów przyznanych ofercie,

C_{min} – najniższa zaoferowana cena,

C_{of} – Cena oferty ocenianej,

100 – współczynnik stały.

1.2. Najkorzystniejsza cenowo oferta może otrzymać maksymalnie 20 pkt.

2. Doświadczenie i kwalifikacje trenera/-ów prowadzącego/-cych warsztaty – 40 pkt.

2.1. Liczba szkoleń przeprowadzonych przez wskazanego trenera/trenerów zgodnych z zakresem tematycznym warsztatów:

- a) do 4 szkoleń – 0 pkt.
- b) 5-7 szkoleń – 10 pkt.
- c) 8-9 szkoleń – 15 pkt.
- d) 10 lub więcej szkoleń – 20 pkt.

Maksymalnie Wykonawca może otrzymać 20 pkt.

UWAGA:

W przypadku, gdy jeden Wykonawca przedstawi więcej niż jedną osobę do prowadzenia warsztatów, punkty przyznane poszczególnym trenerom zostaną zsumowane, a następnie podzielone przez liczbę trenerów.

2.2. Kwalifikacje trenera/-ów, w tym posiadane certyfikaty, uczestnictwo w szkoleniach, studiach podyplomowych i innych formach kształcenia w kraju i za granicą, odnoszących się do zakresu tematycznego warsztatów i opisu przedmiotu planowanego przedsięwzięcia oraz dodatkowe doświadczenie trenera/trenerów związane z zaangażowaniem w przygotowanie publikacji i artykułów związanych z tematem, z wystąpieniami na konferencjach i innych wydarzeniach.

Maksymalnie Wykonawca może otrzymać 20 pkt.

3. Wartość merytoryczna przedstawionej oferty – 40 pkt.

3.1. Liczba punktów w tym kryterium zostanie przyznana zgodnie z poniższym wzorem:

$$Lm = MO/MMAX * 100pkt * 40\%$$

Gdzie:

Lm – liczba punktów za kryterium wartość merytoryczna

MO – wartość merytoryczna przedstawionej oferty

MMAX – największa liczba punktów przyznana w ocenie wartości merytorycznej oferty, która wpłynęła w odpowiedzi na zapytanie ofertowe

Skala ocen w kryterium wartość merytoryczna oferty:

5-6 pkt – propozycja **w dużym stopniu** spełnia oczekiwania Zamawiającego;

3-4 pkt – propozycja **w przeciętnym stopniu** spełnia oczekiwania Zamawiającego;

1-2 pkt – propozycja **w małym stopniu** spełnia oczekiwania Zamawiającego;

0 pkt – propozycja **nie spełnia** oczekiwania Zamawiającego.

3.2. Maksymalnie Wykonawca może otrzymać 40 pkt.

Oceny ofert dokona trzyosobowa komisja złożona z pracowników merytorycznych Zamawiającego.

VII. FINANSOWANIE

Zamówienie jest współfinansowane przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Pomocy Technicznej Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Zachodniopomorskiego 2014-2020.

VIII. DODATKOWE INFORMACJE

1. Dodatkowych informacji udziela Pani Hanna Rojek e-mail: hrojek@wzp.pl tel. /91/ 44 11 409.
2. Każdy Wykonawca przedkłada tylko jedną ofertę.
3. Przed złożeniem oferty należy zapoznać się z projektem umowy załączonym do niniejszego zapytania.
4. Zamawiający zastrzega sobie prawo wezwania Oferenta do wyjaśnień lub uzupełnień złożonej oferty.
5. Przed podpisaniem umowy Wykonawca przedstawi szczegółowy program warsztatów. Program o jakim mowa w poprzednim zdaniu wymaga zaakceptowania przez Zamawiającego. Do czasu nie uzyskania akceptacji Zamawiającego umowa nie będzie zawierana.
6. Województwo Zachodniopomorskie zastrzega sobie możliwość nie odpowiadania na oferty, jak i nie zawarcia umowy z którymkolwiek z Wykonawców.
7. Niniejsze zapytanie nie stanowi podstawy do roszczeń dotyczących zawarcia umowy, a propozycje składane przez zainteresowane podmioty nie są ofertami w rozumieniu kodeksu cywilnego. Niniejsze zapytanie ofertowe nie dotyczy postępowania prowadzonego w trybie ustawy Prawo Zamówień Publicznych.

Załącznik nr 1 do Zapytania ofertowego

UMOWA NR/2017

zawarta w Szczecinie dnia 2017 r. pomiędzy:

Województwem Zachodniopomorskim reprezentowanym przez Zarząd w osobach:

..... -

..... -

zwanym dalej „Zamawiającym”

a reprezentowaną przez:

wpisaną do _____

z siedzibą w _____, NIP: _____

zwanym dalej „Wykonawcą”.

§ 1

Przedmiot umowy i obowiązki Wykonawcy

1. Wykonawca zobowiązuje się wykonać przedmiot umowy polegający na przeprowadzeniu warsztatów pn.: **„Networking – budowanie sieci współpracy jako element procesu przedsiębiorczego odkrywania realizowanego w ramach RPO WZ 2014-2020”** dla przedstawicieli instytucji otoczenia biznesu oraz pracowników zaangażowanych w realizację Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Zachodniopomorskiego 2014-2020.
2. Przedmiot umowy zostanie wykonany w terminie: 17.11.2017 r. w miejscowości Szczecin, w lokalu wskazanym przez Zamawiającego.
3. W warsztatach będzie uczestniczyć 21 (słownie: dwadzieścia jeden) osób.
4. Podczas warsztatów zostanie przerobiony materiał, o którym mowa w ust. 6.
5. Wykonawca zobowiązany jest do przygotowania i dostarczenia na swój koszt materiałów szkoleniowych dla każdego z uczestników szkolenia (w formie papierowej).
6. Szczegółowy program warsztatów określa załącznik do niniejszej umowy.
7. Wykonawca zobowiązany jest do przeprowadzenia ankietyzacji uczestników warsztatów.
8. Osobą upoważnioną przez Wykonawcę do kontaktów z Zamawiającym w sprawie realizacji niniejszej umowy jest: Pan/Pani _____ tel. _____

§ 2

Osoby prowadzące szkolenie

1. Warsztaty, o którym mowa w § 1 ust. 1 niniejszej umowy będzie prowadzone przez:
 - a) Pana/Panią _____ lub
 - b) Pana/Panią _____
2. Wykonawca bez zgody Zamawiającego wyrażonej na piśmie nie może powierzyć przeprowadzenia warsztatów innym osobom niż wymienione w poprzednim ustępie.

§ 3

Wynagrodzenie, obowiązki Zamawiającego

1. Za wykonanie przedmiotu umowy Zamawiający zapłaci Wykonawcy wynagrodzenie w kwocie _____ zł netto=brutto.
2. Wynagrodzenie jest współfinansowane przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Pomocy Technicznej Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Zachodniopomorskiego na lata 2014-2020.
3. Zapłata wynagrodzenia nastąpi po wykonaniu przedmiotu umowy, w terminie do 21 (słownie: dwudziestu jeden) dni, od dnia dostarczenia do siedziby Zamawiającego prawidłowo wystawionej faktury.
 - a) Za dzień zapłaty uważany będzie dzień obciążenia rachunku bankowego Zamawiającego.
 - b) Faktura zostanie wystawiona w ciągu 7 dni od daty warsztatów na następujące dane Zamawiającego:
Województwo Zachodniopomorskie
Ul. Korsarzy 34
70-540 Szczecin
NIP: 851-28-71-498
4. Wynagrodzenie Wykonawcy zostanie przelane na rachunek bankowy nr:

5. Wynagrodzenie obejmuje wszystkie koszty ponoszone przez Wykonawcę w związku z realizacją przedmiotu umowy, w tym w szczególności koszty:
 - a) przygotowania i dostarczenia materiałów szkoleniowych w wymaganej liczbie egzemplarzy,
 - b) dojazdu, noclegu i wyżywienia osób prowadzących warsztaty,
 - c) wystawienia i dostarczenia w wymaganej liczbie certyfikatów potwierdzających udział w warsztatach.
6. Zamawiający – zabezpiecza podczas warsztatów:
 - a) lunch i serwis kawowy,
 - b) salę konferencyjną,
 - c) rzutnik do prezentacji multimedialnej.
7. Osobą upoważnioną przez Zamawiającego do kontaktów z Wykonawcą w sprawie realizacji niniejszej umowy jest: Hanna Rojek, tel. 91 44 11 409.

§ 4

Kary umowne

1. W wypadku niewykonania przedmiotu umowy, Wykonawca zobowiązany będzie do zapłaty na rzecz Zamawiającego kary umownej w wysokości 30% wartości wynagrodzenia, o którym mowa w § 3 ust. 1.

2. W wypadku nienależytego wykonania przedmiotu umowy, stwierdzonego stosownym protokołem, Wykonawca zobowiązany będzie do zapłaty na rzecz Zamawiającego kary umownej w wysokości 10% wynagrodzenia, o którym mowa w § 3 ust. 1.
3. W sytuacji, gdy kara umowna, przewidziana w ust. 1 lub 2, nie pokrywa szkody, Zamawiającemu przysługuje prawo żądania odszkodowania na zasadach ogólnych.
4. W przypadku konieczności nałożenia na Wykonawcę kar umownych, Zamawiający skorzysta z możliwości kompensaty kar umownych z wynagrodzenia przysługującego Wykonawcy.

§ 5

Zastrzeżenie formy

1. Wszelkie zmiany niniejszej umowy wymagają formy pisemnej, pod rygorem nieważności.
2. Integralną częścią niniejszej umowy jest załącznik określający szczegółowy program warsztatów.
3. Zastrzeżenie formy określone w ustępie 1 niniejszego paragrafu odnosi skutek także do załącznika oraz wszelkich dokumentów, które Strony uczynią w przyszłości załącznikami do Umowy.

§ 6

Rozstrzygnięcie sporów

1. Spory powstałe w związku z realizacją niniejszej umową będą rozstrzygane przez Strony przede wszystkim na drodze polubownej.
2. W przypadku niemożności osiągnięcia porozumienia na drodze polubownej, spory powstałe w związku z niniejszą umową będą rozstrzygane przez sąd powszechny właściwy dla siedziby Zamawiającego.
3. W zakresie nieuregulowanym niniejszą umową znajdują zastosowanie przepisy Kodeksu cywilnego.

§ 7

Postanowienia końcowe

Umowa zostaje zawarta w 2 (słownie: dwóch) jednobrzmiących egzemplarzach, po jednym dla każdej ze stron.

Za Zamawiającego:

Za Wykonawcę:
