



ZADÁVACÍ DOKUMENTACE PRO ZAKÁZKU:

Vzdělávací program “Rozvoj obchodních a manažerských dovedností ve společnosti SCHAUMANN ČR s využitím nových postupů”

Tento dokument závazně stanovuje pravidla pro výběrové řízení k projektu “ Rozvoj obchodních a manažerských dovedností ve společnosti SCHAUMANN ČR s využitím nových postupů”, číslo projektu CZ.1.04/1.1.02/35.00621.

1. Identifikační údaje zadavatele

Název/obchodní firma zadavatele: SCHAUMANN ČR s.r.o.

Sídlo zadavatele: náměstí Svobody 35, 387 01 Volyně

Osoba oprávněná jednat jménem zadavatele: Ing. Dušan Kořínek, Ph. D.

IČ: 60827289

DIČ: CZ 60827289

Internetové stránky: www.schaumann.cz

Kontaktní osoba: Ing. Dušan Kořínek, Ph.D.

Tel: 383 339 110

Fax: 383 339 111

e-mail: dusan.korinek@schaumann.cz

Předmět podnikání: Společnost SCHAUMANN ČR s. r. o. je zaměřena na výživu hospodářských zvířat. Její aktivity tvoří prodej výrobků, vyráběných mateřskou společností Schaumann Agri International GmbH a jejími výrobními závody, a odborný poradenský servis zaměřený na výživu hospodářských zvířat. Nepůsobíme pouze jako dodavatel vybraných komodit, ale hlavně jako odborní poradci, kteří mohou významně ovlivnit úspěšnost chovu hospodářských zvířat u našich klientů. Opíráme se přitom o zázemí mateřské společnosti, která disponuje rozsáhlým vývojem a výzkumem a disponuje vlastním know-how, které úspěšně přenášíme i na český trh a českým zemědělcům.

2 Druh zakázky

Dodávka služeb.

3 Předmět zakázky

Dodávka vzdělávacích služeb (vzdělávacího programu) zaměřených na obchodní a manažerské dovednosti a systém řízení (administraci).

Nabídku lze podat pouze na celý předmět plnění.

3.1 Specifikace předmětu plnění

Předmětem plnění jsou vzdělávací aktivity v těchto oblastech:

- A. Vzdělávání obchodníků.
- B. Vzdělávání administrativního personálu.
- C. Vzdělávání managementu.
- D. Příprava interních koučů.

Ad A – Vzdělávání obchodníků

Cíl aktivity: Cílem této aktivity je realizovat vzdělávání obchodně poradenského týmu.

Účastníci: 1 skupina, 10 osob

Soupis činností: Aktivita je rozdělena do dvou druhů činností:

- skupinové vzdělávání
- individuální koučink

Skupinové vzdělávání obsahuje 3 tematické moduly, každý v rozsahu 2 vzdělávacích dnů. Těmito moduly jsou: **obchodní vyjednávání - základy** (2 dny), **pokročilé obchodní vyjednávání** (2 dny) a **systém a plánování efektivnějšího prodeje a time management** (2 dny). Celkový rozsah je **6 vzdělávacích dnů**.

Individuální koučink jednotlivých účastníků v terénu přímo během obchodních schůzek u našich vybraných zákazníků. Během této obchodní cesty s externím koučem se budou prohlubovat poznatky a nově získané dovednosti z předchozích společných tréninkových bloků. Předpokládáme, že v průběhu tréninku bude kouč poskytovat příslušnému obchodníkovi zpětnou vazbu o jeho výkonu a budou společně formulovat či aktualizovat akční plán rozvoje obchodníka, bude poukazovat na silné či slabé stránky obchodníka a společně budou pracovat na optimálním výkonu. Předpokládáme rozsah **6 dnů**, které stráví kouč s našimi zaměstnanci v terénu.

Očekávaný efekt: Účastníci během kurzu pochopí, jak správně vyjednávat během obchodního rozhovoru se zákazníkem, osvojí si jednotlivé techniky a metody vyjednávání, naučí se překonávat námítky zákazníka, efektivně vést jednání o ceně, která je nyní pro řadu zákazníků fy. Schaumann velmi důležitá a ovlivňuje nákupní rozhodnutí. Pozornost upíráme na to, jak efektivně prezentovat cenovou nabídku s cílem vyhrát

výběrové řízení a zvýšit tak počet úspěšných projektů. Jak prezentovat rysy, výhody a přínosy sortimentu fy. SCHAUMANN ČR s cílem získání nového zákazníka v době snižujícího se počtu zakázek a projektů na trhu v ČR.

Ad B – Vzdělávání administrativního personálu

Cíl aktivity: Cílem aktivity je sladit rozvoj podpůrného personálu s rozvojem klíčových zaměstnanců společnosti - managementu a obchodníků. Rozvoj je orientován tak, aby administrativní a obchodně -technický personál vybavil dovednostmi nezbytnými pro koordinaci souběžných aktivit a vybavil je schopnostmi pro předcházení a řešení potenciálně konfliktních aktivit, ke kterým občas dochází při vlastním zajištění zakázky, např. v rámci logistického procesu.

Účastníci: 1 skupina, 5 osob

Soupis činností: Aktivity budou tvořeny 4 vzdělávacími dny, které budou rozděleny do témat:

- **aktivní telefonování** (2 dny),
- **předcházení a zvládnání konfliktních situací** s důrazem na orientaci na zákazníka (2 dny).

Ad C – Vzdělávání managementu

Cíl aktivity: Smyslem aktivity je poskytnout vedení společnosti rozšíření jejich manažerských kompetencí zaměřených především na motivaci zaměstnanců s ohledem na vývoj trhu a souvisejících důsledků pro naši společnost. Jde o rozšíření pohledu na manažera jako vůdce v období změn a negativních projevů recese.

Účastníci: 1 skupina, 4 osob

Soupis činností: Aktivita je rozdělena do dvou druhů činností:

- skupinové vzdělávání
- individuální koučink

Skupinové vzdělávání bude mít charakter společných workshopů zaměřených na jednotlivá témata: **Interní komunikace a sdílení hodnot v době změn** (2 dny), **leadership a motivace zaměstnanců v době změn** (2 dny). Celkový rozsah plánovaných aktivit jsou **4 vzdělávací dny**. Předpokládáme začlenění těchto dílčích témat: základy interpersonální komunikace, rozdělení rolí a zodpovědnosti členů týmu, komunikace managementu s týmem v době změn, komunikace strategických a každodenních cílů s cílem zvýšit výkonnost zaměstnanců, vytvoření klíčových pravidel vnitřní komunikace pro krizové scénáře, jako je propouštění lidí či nastavení kratšího pracovního týdne, zodpovědnosti a role vedoucího a situační vedení lidí, manažer jako kouč a trenér a další.

Tato aktivita navazuje na skupinové vzdělávání vedoucích pracovníků. Jejím cílem je pro každého z účastníků individuálně rozvíjet manažerské dovednosti s ohledem na výše definovaná témata.

Podstatou **individuálního koučinku** budou pravidelné koučovací rozhovory s každým z účastníků studijní skupiny. Předpokládaný rozsah aktivity je **6 vzdělávacích dnů**. Individuální trénink bude zaměřen dvěma hlavními směry: řízení a rozvoj lidských zdrojů a marketing a rozvoj obchodních příležitostí. V prvním tématu by měla být pozornost věnována především rozvoji pracovního potenciálu zaměstnanců a komunikaci se

zaměstnanci v době změn. Druhé téma by mělo být zaměřeno především na nové možnosti v oblasti budování značky na trhu a budování vztahů s klienty.

Ad D – Příprava interních koučů

Smysl aktivity: Příprava interních koučů je završením programu. Do této aktivity budou zařazeni účastníci předchozích fází projektu, kteří budou dosahovat nadstandardních výsledků a budou pro mít danou roli předpoklady.

Účastníci: 1 skupina, 2 osob

Soupis činností: Téma je rozděleno do dvou bloků, a to bloku "teoretické" přípravy zaměřené na hlavní témata vzdělávání dospělých, a do bloku praktického výcviku, kdy dojde k práci ve trojici - externí kouč – pracovník připravovaný na pozici kouče - koučovaný pracovník. Chceme, aby součástí této aktivity byla i metodická příprava systému hodnocení obchodníků v oblasti tzv. měkkých kritérií. Prakticky to znamená že bychom rádi kladli důraz ne na obchodní výsledky, ale na obchodní chování a komunikaci s klientem jako předpoklad dosahování dobrých obchodních výsledků. Předpokládaný celkový rozsah aktivity je **9 vzdělávacích dnů**.

3.2 Specifikace místa plnění

Vzdělávací program bude realizován v těchto lokalitách zajištěných zadavatelem:

Sídlo společnosti Volyně

Severní Morava – konkrétní místo bude upřesněno podle požadavků zadavatele

Jižní Morava – konkrétní místo bude upřesněno podle požadavků zadavatele

Vysočina – konkrétní místo bude upřesněno podle požadavků zadavatele

3.3 Dodatečné informace k předmětu plnění

Dodatečné informace k zadávací dokumentaci poskytuje kontaktní osoba zadavatele na základě písemné nebo e-mailové žádosti. Dotaz k zadávací dokumentaci musí být zadavateli doručen nejpozději 3 dny před uplynutím lhůty pro podání nabídky. Byla-li splněna tato podmínka, zadavatel poskytne uchazeči dodatečné informace k zadávací dokumentaci nejpozději do 2 dnů před stanoveným termínem pro obdržení nabídek. Tyto dodatečné informace poskytne zadavatel i všem ostatním uchazečům, kterým byla zadávací dokumentace poskytnuta, a to prostřednictvím e-mailu.

4 Požadavky na splnění kvalifikačních kritérií uchazeče

Uchazeč je povinen ve své nabídce předložit níže uvedené doklady (4.1 – 4.5) ke splnění kvalifikačních kritérií. Nepředložení kteréhokoli z požadovaných dokladů nebo předložení neplatného dokladu je považováno za důvod k vyloučení uchazeče ze soutěže.

4.1 Výpis z obchodního rejstříku ne starší 90 dnů – originál nebo úředně ověřená kopie

4.2 Oprávnění k podnikání - úředně ověřená kopie

4.3 Čestné prohlášení uchazeče podepsané osobou oprávněnou jednat jménem uchazeče prohlašující, že:

- uchazeč splňuje podmínky bezdlužnosti vůči příslušnému finančnímu úřadu a příslušnému úřadu sociálního zabezpečení splňuje požadavek trestní bezúhonnosti není v likvidaci není soudem zahájeno konkurzní nebo vyrovnávací řízení nebyl zamítnut návrh na prohlášení konkurzu pro nedostatek majetku úpadce na majetek uchazeče neprobíhá insolvenční řízení v němž bylo vydáno rozhodnutí o úpadku na majetek firmy není vyhlášen konkurz není v současné době v jiných smluvních vztazích dlužníkem vůči zadavateli zakázky

Vzor čestného prohlášení je součástí přílohy č. 2 této zadávací dokumentace.

4.4 Seznam významných zakázek

Uchazeč doloží seznam minimálně 3 zakázek referenčních k danému předmětu plnění této zakázky.

Každá reference bude obsahovat tyto údaje: název klienta, objem zakázky v Kč, rok realizace, rozsah vzdělávacího kurzu, struktura vzdělávacího kurzu, kontaktní osoba klienta pro ověření reference. Tento seznam bude podepsán osobou oprávněnou jednat jménem uchazeče.

4.5 Realizační tým

Uchazeč předložením seznamu členů realizačního týmu, kteří se budou podílet na případné realizaci zakázky. Seznam členů realizačního týmu bude obsahovat jméno a příjmení příslušného lektora, nejvyšší dosažené vzdělání lektora, délku praxe v lektorské činnosti a hlavní zaměření lektorské činnosti. Tento seznam bude podepsán osobou oprávněnou jednat jménem uchazeče.

5 Požadavky na zpracování nabídkové ceny

Předpokládaná hodnota celé zakázky činí 665 000 Kč bez DPH.

Nabídková cena bude uvedena v Kč v následujícím členění:

1. bez DPH,
2. výši DPH,
3. celkovou částku včetně DPH.

Dodavatel rozčlení nabídkovou cenu podle jednotlivých oblastí vzdělávání (viz výše), uvede částku za 1 školící den, cenu za celou oblast a cenu celkem.

Nabídková cena bude stanovena jako cena „nejvýše přípustná“ a musí v ní být zahrnuty veškeré náklady spojené s realizací předmětu zakázky (školící materiály, cestovné lektorů apod.).

Nabídková cena bude uvedena v nabídce (ve výše uvedeném členění) a celková cena bude uvedena také v Krycím listu nabídky, který je přílohou č. 1 této zadávací dokumentace.

6 Hodnotící kritéria

Každá nabídka bude hodnocena podle ekonomické výhodnosti, čímž je pro účely této zakázky míněna sada kvalitativních a kvantitativních kritérií. Hodnocení bude provedeno v souladu s principy transparentnosti a nediskriminace.

Kritériem pro zadání zakázky je ekonomická výhodnost nabídky, a to:

- kvalita a dostupnost nabízených služebváha 50 %
- kvalita lektorského týmuváha 20 %
- referenceváha 20 %
- celková cena služeb.....váha 10 %

Ad kritérium 1 - kvalita a dostupnost nabízených služeb

Hodnocen bude návrh obsahu a struktury kurzů, metody výuky, návrh použitelných materiálů a učebních pomůcek a garance dodavatele akceptovat realizaci aktivit v místech specifikovaných v této zadávací dokumentaci. Součástí tohoto kritéria je hodnocení inovativnosti nabídky, přidaná hodnota nad rámec zadání a postup spolupráce dodavatele se zadavatelem v průběhu celé realizace projektu, tj. analýzy potřeb, vyhodnocování přínosů kurzů, aj.)

Ad kritérium 2 - kvalita lektorského týmu

Hodnocena bude kvalifikace a praxe jednotlivých členů realizačního týmu v jednotlivých oblastech tohoto projektu.

Ad kritérium 3 – reference

Hodnocen bude rozsah, zaměření a obsah poskytnutých vzdělávacích služeb.

Ad kritérium 4 - celková cena služeb

Při hodnocení nabídkové ceny je rozhodná její celková výše v Kč bez DPH, uvedená v krycím listu nabídky.

6.1 Posuzování a hodnocení nabídek

Nabídka, která bude zadavateli doručena po uplynutí lhůty pro podávání nabídek, se neotvírá a nehodnotí. O tom, že nabídka byla podána po uplynutí lhůty pro podání nabídek, vyrozumí zadavatele dopisem nebo elektronicky uchazeče, který nabídku podal.

Po uplynutí lhůty pro podávání nabídek budou otevřeny obálky se včas doručeným nabídkami. Následně po otevření obálek se provede posouzení úplnosti nabídek. Pokud nabídka nesplní všechny požadavky stanovené v zadávací dokumentaci, jedná se o nabídku neúplnou.

Nabídky, které budou doručeny včas a budou úplné z hlediska požadavků zadavatele, postoupí do fáze hodnocení jednotlivých nabídek.

Hodnocení nabídek se provede dle výše uvedených hodnotících kritérií.

Pro hodnocení číselných kritérií - nabídkové ceny, kdy nejvhodnější nabídkou je ta, která nabídne pro dané kritérium nejnižší hodnotu, se bude postupovat výpočtem podle vzorce:

$$100 \times \frac{\text{nejvýhodnější nabídka tzn. nejnížší cena}}{\text{cena hodnocené nabídky}} \times \text{váha kritéria vyjádřená v procentech}$$

Při hodnocení kritérií, které nelze kvantifikovat - kritérium 1, 2 a 3 se bude postupovat následujícím způsobem.

- 1) Nabídkám bude přiřazeno pořadí od nejvýhodnější nabídky po nejméně výhodnou nabídku, zvlášť pro každé z kritérií.
- 2) Nejvýhodnější nabídce bude přiřazeno 100 bodů
- 3) Ostatní nabídkám bude přiřazen počet bodů odvozený algoritmem: Bodová škála 0 – 100 bodů bude rozdělena podle počtu vhodných nabídek do několika intervalů - například: při získání 3 vhodných nabídek získá každá z nich počet bodů 1. místo = 100 bodů (nejvýhodnější), 2. místo = 66 bodů, 3. místo = 33 bodů (nejméně výhodná).
- 4) Hodnota kritéria bude stanovena výpočtem dle vzorce :
Hodnocení kritéria = hodnota hodnocené nabídky x váha vyjádřená v procentech
- 5) Body za všechna ohodnocená kritéria se sečtou. Nabídka, která získá nejvíce bodů je nabídkou vítěznou.

7 Forma a struktura nabídky

7.1 Forma nabídky

Nabídku předloží uchazeč písemně ve 2 vyhotoveních tj. 1 originál a 1 kopie.

Originály resp. úředně ověřené kopie dokladů, jejichž předložení je požadováno v zadávací dokumentaci, budou součástí nabídky označené jako „ORIGINÁL“.

Nabídka musí být podepsána osobou oprávněnou jednat jménem uchazeče. Nabídka včetně veškerých požadovaných dokumentů musí být zpracována výhradně v českém jazyce.

Identifikační údaje o uchazeči (včetně uvedení kontaktní osoby uchazeče, kontaktní a e-mailové adresy) se doplňují do krycího listu nabídky (příloha č. 1).

Nabídka musí být kvalitním způsobem vytištěna tak, aby byla dobře čitelná. Nabídka nesmí obsahovat opravy a přepisy, které by zadavatele mohly uvést v omyl.

Každé vyhotovení nabídky (originál, kopie) musí být pevně spojeno do jednoho celku včetně všech souvisejících příloh tak, aby bylo zamezeno nežádoucí manipulaci s jednotlivými listy.

7.2 Struktura nabídky

Nabídka musí vycházet z této předepsané struktury:

1. Krycí list nabídky (viz příloha č. 1 – zadávací dokumentace)

2. Doklady o splnění kvalifikačních kritérií
3. Popis nabízeného plnění – stručný obsah jednotlivých modulů, délku trvání jednotlivých modulů, návrh časového harmonogramu plnění, metody výuky, návrh použitelných materiálů a učebních pomůcek.
4. Personální zajištění - vzdělání, profesní praxe a zkušenosti lektorů s obdobnými vzdělávacími kurzy
5. Nabídková cena
6. Návrh smlouvy, který musí být podepsán osobou oprávněnou jednat za uchazeče

8 Lhůta a místo pro podání nabídek

Lhůta pro podání nabídek: nejpozději do 15. 6. 2010 do 12:00

Adresa pro podání nabídek: SCHAUMANN ČR s.r.o. náměstí Svobody 35, 387 01 Volyně

Nabídky lze doručit na výše uvedenou adresu doporučeně (poštou) nebo podat na téže adrese osobně. V případě doručení nabídky poštou je za termín předání nabídky považován okamžik jejího převzetí zadavatelem od poštovní služby.

Nabídka musí být doručena v uzavřené neporušené obálce nebo jiném neporušeném obalu označené tímto textem:

Nabídka – NEOTVÍRAT

Název zakázky: Vzdělávací program “Rozvoj obchodních a manažerských dovedností ve společnosti SCHAUMANN ČR s využitím nových postupů“ Obálka či obal musí být uzavřeny, opatřeny razítkem a podpisem uchazeče a vhodným způsobem zajištěny proti samovolnému otevření či otevření v důsledku manipulace při poštovní přepravě.

Na obálce musí být uvedena adresa zadavatele i uchazeče.

9 Ostatní ujednání

Doplňkové informace je možno vyžádat pouze písemně e-mailem na adrese petra.chalupska@schaumann.cz, a to nejpozději do 10. 6. 2010. Případné odpovědi budou zaslány e-mailem všem osloveným uchazečům.

Vybraný uchazeč/dodavatel služeb je povinen umožnit osobám oprávněným k výkonu kontroly projektu, z něhož je zakázka hrazena, provést kontrolu dokladů souvisejících s plněním zakázky, a to po dobu danou právními předpisy ČR k jejich archivaci (zákon č. 563/1991 Sb., o účetnictví, a zákon č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty).

Uchazeč bere na vědomí povinnost publicity, vycházející z pravidel OP LZZ, resp. informační povinnost dle Manuálu pro publicitu OP LZZ (tj. uvádění loga ESF, EU a OP LZZ a prohlášení „Podporujeme vaši budoucnost“).

Nejedná se o zadávací řízení dle zákona č. 137/2006 Sb.

Zadavatel je oprávněn zadávací řízení kdykoliv zrušit bez udání důvodu.

Uchazeč nemá právo na úhradu nákladů spojených s účastí v tomto výběrovém řízení. Nabídky se uchazečům nevrací a zůstávají u zadavatele jako součást dokumentace o zadání veřejné zakázky.



OPERAČNÍ PROGRAM
LIDSKÉ ZDROJE
A ZAMĚSTNANOST

PODPORUJEME
VAŠI BUDOUCNOST
www.esfcr.cz

Uchazeč ve své nabídce použije pořadí dokumentů a čísla stránek u jednotlivých kapitol (oddílů) dle kapitoly 7.2 této zadávací dokumentace.

10 Přílohy zadávací dokumentace

1. Krycí list nabídky
2. Čestné prohlášení