

VÝZVA K PODÁNÍ NABÍDEK DO VÝBĚROVÉHO ŘÍZENÍ ZADÁVACÍ PODMÍNKY

Název zakázky	Profesní rozvoj skupiny pražských zaměstnanců ohrožených na trhu práce společnosti Mountfield a.s.
---------------	--

1. Identifikační údaje zadavatele	
Název zadavatele	Mountfield a.s.
Sídlo	Mirošovická 697, 251 64 Mnichovice
IČ / DIČ	25620991 / CZ25620991
Právní forma	a.s.

2. Osoby zadavatele	
Osoba oprávněná jednat za zadavatele ve věci zakázky	Mgr. Ing. Tomáš Vítek
Kontaktní osoba	Mgr. František Knop
Kontaktní telefon	606 778 676
Kontaktní email	frantisek.knop@mountfield.cz

3. Druh zakázky (dodávka zboží, nákup služeb nebo nákup stavebních prací)
Dodávka služeb

4. Předpokládaná hodnota zakázky bez DPH	970.500,- Kč
--	--------------

5. Popis (specifikace) předmětu zakázky

Předmětem zakázky je profesní rozvoj odborných znalostí a pracovních kompetencí celkem 32 zaměstnanců společnosti Mountfield a.s. Jedná se o 32 zaměstnanců ohrožených na trhu práce z důvodu nízkého (<30) nebo naopak vyššího věku (>50) a také zaměstnanců, jejichž nejvyšší vzdělání bylo zakončeno výučním listem. Složení účastníků projektu je následovné:

- do 30 let věku – 9 osob
- nad 50 let věku – 4 osoby
- nízkokvalifikovaní – 19 osob

Projekt je zaměřen na zaměstnance z kategorie:

- střední management - 6 osob
- prodejní technici – 16 osob
- servisní technici – 10 osob

Toto zadávací řízení je realizováno na základě pravidel Operačního programu Praha – Adaptabilita. Postup tohoto řízení není stanoven přímo zákonem č. 137/2006 Sb., o veřejných zakázkách, ve znění pozdějších předpisů.

Předmětem zakázky je realizace souboru vzdělávacích kurzů:

- 1) Vzdělávání pracovníků prodeje
- 2) Vzdělávání servisních pracovníků
- 3) Vzdělávání manažerů prodejen
- 4) Závěrečná evaluace

Délka trvání zakázky: 07/2012 – 12/2013

I. Požadované aktivity:

1) VZDĚLÁVÁNÍ PRACOVNÍKŮ PRODEJE

- Prodejní dovednosti (2 dny v roce 2012, 2 dny v roce 2013, učební den definován v čl. II/4, **16** osob)

Tento kurz je zaměřen na zlepšení komunikačních dovedností, zejména na posílení vyjadřovacích schopností, zlepšení naslouchání a dotazování se. Tyto procvičené dovednosti jsou pak základem pro zvládání prodejních situací, a to jak standardních, tak i konfliktních nebo vykonávaných pod tlakem. Hlavní náplní pracovníků této skupiny, je prodej, proto tento kurz je orientován na zdokonalení se v oblasti vhodného kontaktu zákazníka (telefonického i osobního) zjištění jeho potřeb, preferencí i potenciálu, vhodnou nabídku, zvládání případných námitek a zejména na uzavření obchodu.

- Zvládání konfliktních situací, stresu, napětí (1 den, učební den definován v čl. II/4, **16** osob)

Prodejní personál je při své práci často vystaven různým konfliktním a stresovým situacím, a to jak ve vztahu k zákazníkům, tak i uvnitř kolektivu prodejny. Práce prodejních techniků je závislá v mnoha případech na práci jiných skupin pracovníků firmy (nákupní oddělení, doprava, sklad, servis). Mzda těchto pracovníků je velmi silně orientovaná na výkon, tím vzrůstá tlak na bezproblémový průběh jednotlivých činností. Šumy na pracovišti, nepřesné informace mohou výraznou měrou komplikovat práci prodejních techniků. Tento kurz je navazující a měl by napomoci problémové situace zvládat, tak aby nedocházelo ke stresu a napětí, které mnohdy vede ke zdravotním obtížím a větší nemocnosti.

- Psychologie prodeje, asertivita (2 dny, učební den definován v čl. II/4, **16** osob)

Pracovníci prodeje se seznámí s různými typologiemi, ale zejména natrénují přístup k těmto jednotlivým typům, procvičí konkrétní modelové situace z provozu, tak aby absolventi kurzu uměli poznat, o jaký typ člověka se jedná a zvolit odpovídající přístup a argumentaci. Cílem je naučit absolventy přistupovat ke každému zákazníkovi či spolupracovníkovi individuálně, tak aby byl spokojen. Individualizace přístupu je jednou z odlišností, na které firma Mountfield staví svou obchodní strategii.

- Odborné vzdělání - zbožíznalství (1 den v roce 2012, 1 den v roce 2013, učební den definován v čl. II/4, tj. 2 dny, **16** osob)

K provedení tohoto kurzu poskytne zadavatel dodavateli odborný materiál určující náplň klasického firemního kurzu zbožíznalství. Zadavatel očekává přidanou hodnotu od externího dodavatele v novém pojetí tohoto kurzu. Součinnost s pracovníky oddělení obchodu je možná.

- Právní minimum (1 den v roce 2012, 1 den v roce 2013, učební den definován v čl. II/4, tj. 2 dny, **16** osob)

Pro pracovníky prodeje je velmi potřebná znalost základních právních norem a předpisů, které upravují obchodní vztahy, a to jak Občanský zákoník, tak i Obchodní zákoník. Znalost práv, povinností a lhůt může napomoci jednak lepšímu zvládnutí běžných pracovních situací, ale také zvýší klid a pohotovost jednotlivých pracovníků.

- Finanční gramotnost (1 den v roce 2012, 1 den v roce 2013, učební den definován v čl. II/4, tj. 2 dny, **16 osob**)

Úroveň finanční gramotnosti je v ČR celkově nízká. Tento kurz zaměřený na podporu ekonomického myšlení má za cíl napomoci správně chápat a řešit jak pracovní situace (úspory, šetření, ekonomická stránka prodeje a servisu), tak i osobní život (půjčky, splátky, dluhy.) a povede k pochopení vzájemných ekonomických souvislostí nejen ve firmě, ale i v celé společnosti.

2) VZDĚLÁVÁNÍ SERVISNÍCH PRACOVNÍKŮ

- Efektivní komunikace na pracovišti (2 dny, učební den definován v čl. II/4, **10 osob**)

Do servisu chodí zákazníci, kteří v první moment komunikovali s pracovníky prodeje. Loajalita k firmě, ke kolegům je důležitým vnitrofiremním pravidlem. Naučit se respektovat práci jiných, komunikovat se zákazníky, tak aby nedocházelo ke zbytečným konfliktům, nedorozuměním a tím i ztrátám, vhodně komunikovat uvnitř i vně firmy, minimalizovat problémy v komunikaci je cílem tohoto kurzu.

- Prodejní dovednosti pro pracovníky servisu (2 dny, učební den definován v čl. II/4, **10 osob**)

I když hlavní náplní práce této skupiny pracovníků je poskytování servisních služeb, firemní strategie je směřuje i do oblasti poradenství a prodeje. Cílem této aktivity je podpořit prodejní dovednosti i těchto pracovníků, zejména proto, že přicházejí velmi často do kontaktu se zákazníky a tím mohou velmi výraznou měrou přispět k jejich spokojenosti. Servisní pracovníci mohou nabídnout doplňkový sortiment, koupí nového stroje, zařízení (kdy stávající se již nevyplatí opravovat, popř. již nevyhovuje stávajícím potřebám zákazníka). Právě i tyto dovednosti mají odlišovat firmu Mountfield od konkurence. Cílem kurzu je u technicky orientovaných pracovníků podpořit prodejní dovednosti.

- Odborné vzdělávání (2 dny v roce 2012, 2 dny v roce 2013, učební den definován v čl. II/4, tj. 4 dny, **10 osob**)

K provedení tohoto kurzu poskytne zadavatel dodavateli odborný materiál určující náplň klasického firemního kurzu zbožíznalství. Zadavatel očekává přidanou hodnotu od externího dodavatele v novém pojetí tohoto kurzu. Součinnost s pracovníky oddělení servisu je možná.

- Právní minimum (1 den v roce 2012, 1 den v roce 2013, učební den definován v čl. II/4, tj. 2 dny, **10 osob**)

Pro pracovníky servisu je velmi potřebná znalost základních právních norem a předpisů, které upravují obchodní vztahy, a to jak Občanský zákoník, tak i Obchodní zákoník. Pracovníci servisu řeší reklamace, stížnosti, a to jak oprávněné tak i neoprávněné. Znalost práv, povinností a lhůt může napomoci jednak lepšímu zvládnutí běžných pracovních situací, ale také zvýší klid a pohotovost jednotlivých pracovníků ohrožených na trhu práce, a také předejde zbytečným finančním ztrátám, případně poškození image firmy.

- Finanční gramotnost (1 den v roce 2012, 1 den v roce 2013 učební den definován v čl. II/4, tj. 2 dny, **10 osob**)

Cílem kurzu je podpořit ekonomické myšlení a napomoci správně chápat a řešit jak pracovní situace (úspory, šetření, ekonomická stránka prodeje a servisu), tak i osobní život (půjčky, splátky, dluhy.) Kurz povede k pochopení vzájemných ekonomických souvislostí nejen ve firmě, ale i v celé společnosti.

3) VZDĚLÁVÁNÍ MANAŽERŮ PRODEJEN

Vzdělávání manažerů musí kvůli nižšímu počtu účastníků proběhnout formou otevřených kurzů a v případě kurzu Interní kouč/školicel včetně následného koučování zaměstnanců na pracovišti zadavatele.

- Manažerská komunikace (2 dny, učební den definován v čl. II/4, **6 osob**)

Tento kurz je zaměřen na zlepšení komunikačních dovedností manažerů, zejména na posílení vyjadřovacích schopností, zlepšení naslouchání a dotazování se. Tyto získané a procvičené

dovednosti jsou pak základem pro řízení spolupracovníků. Součástí kurzu bude i trénink manažerských rozhovorů, motivačních, hodnotících, kritických.

- Styly řízení a komunikace změny (2 dny, učební den definován v čl. II/4, 6 osob)

Náplní tohoto kurzu je identifikace vhodného stylu řízení, porovnání výhod a nevýhod jednotlivých stylů řízení. Řízení na základě poznání potřeb dle Maslowovy pyramidy potřeb aplikované do motivační křížovky. Dalším blokem bude motivace a motivační nástroje, jejich využití při řízení spolupracovníků. Hodně aktuálním tématem je komunikace změny, od získání dostatečných informací, přes její prezentaci spolupracovníkům, zajištění potřebných podpůrných aktivit, minimalizace rizik až po úspěšné akceptování požadované změny. To vše v propojení s projektovým řízením bude trénováno na konkrétních příkladech z provozu firmy i na základě prosazování aktuálních změn.

- Time management, organizace práce (1 den, učební den definován v čl. II/4, 6 osob)

Každý pracovník by měl umět zorganizovat si svůj pracovní čas, rozlišovat priority a být schopen operativně přizpůsobit svou činnost aktuálním potřebám. Pohotovost, schopnost vhodně reagovat na změny, respekt k času svému i svých kolegů, je dalším předpokladem k vytvoření stabilního a efektivního týmu. V rámci tohoto kurzu budou probírána témata porad, jejich optimálního průběhu, včetně s tím souvisejícího delegování.

- Interní kouč/školitel (8 dnů, učební den definován v čl. II/4, z toho 4 dny školení mimo a 4 dny koučování v provozu, 6 osob)

Cílem kurzu je naučit vytipované pracovníky podporovat získané dovednosti svých spolupracovníků na jednotlivých pracovištích (zejména v oblasti zbožiznalství, firemních standardů, nastavených postupů a také v oblasti komunikace se zákazníky). Cílová skupina se v rámci kurzu naučí, jak podporovat výkon stávajících spolupracovníků kontrolou a průběžným poskytováním zpětné vazby a jak zaučit pracovníky nové. Tímto dojde k výraznému zvýšení uplatnitelnosti těchto pracovníků ohrožených na trhu práce a společnosti Mountfield pomůže uspět v konkurenčním boji na trhu zahradní techniky. Mimo samotné školení na otevřeném kurzu, předpokládáme, že část programu bude realizována přímo na pracovištích, za provozu, kdy externí kouč dodavatele bude přítomen po určitou dobu na jednotlivých pracovištích (s každým interním koučem cca 4x 1 den), kde bude sledovat a hodnotit činnost interního kouče a bude mu poskytovat rozvojovou zpětnou vazbu.

- Právní minimum (1 den v roce 2012, 1 den v roce 2013, učební den definován v čl. II/4, tj. celkem 2 dny, 6 osob)

Pro výkon funkce manažerů je znalost právních norem a předpisu, které upravují obchodní a pracovně-právní vztahy naprostou nezbytností.

- Finanční gramotnost (1 den v roce 2012, 1 den v roce 2013, učební den definován v čl. II/4, tj. celkem 2 dny, 6 osob)

Kurz je zaměřen na bližší pochopení vzájemných ekonomických souvislostí nejen ve firmě, ale i v celé společnosti.

4) ZÁVĚREČNÁ EVALUACE

Evaluace pracovníků prodeje a servisu

Účinnost školení absolvovaných skupinou pracovníků prodeje a servisu bude na závěr prověřena mimo testů i formou tajných nákupů, které budou realizovány v několika vlnách a několika způsoby. Tajné nákupy budou realizovány jak na prodejnách, tak i na servisech, aby byla ověřena míra uplatnění nově nabytých znalostí a dovedností u prodejních i servisních pracovníků zároveň. Nejčastěji bude použit tajný nákup, osobní návštěva prodejny, a ten může mít podobu skrytého nebo otevřeného nákupu, popř. i tzv. ostrého (poptávané zboží bude skutečně zakoupeno). Tajné nákupy budou také prováděny telefonicky, popř. formou e-mailové poptávky, tak aby bylo možné zkontrolovat všechny prodejní cesty.

Z každého tajného nákupu bude zpracován písemný zápis, včetně bodového ohodnocení výkonu. Bodové hodnocení napomůže sledovat vývoj prodejních a komunikačních dovedností v čase. Tyto

Profesní rozvoj skupiny pražských zaměstnanců ohrožených na trhu práce společnosti Mountfield a.s.

zápisy budou podkladem pro práci nových interních koučů na prodejnách a servisech. Cílem je naučit interní kouče s těmito zápisy pracovat a přispět tak k posunu dovedností a schopností jejich spolupracovníků.

Celkově bude uskutečněno min. 15 tajných nákupů provedených formou osobní návštěvy prodejny.

Evaluace manažerů prodejen

Za evaluaci výsledků školení manažerů bude považováno ověřování získaných znalostí přímo na pracovištích pod dohledem externích školitelů (4x 1 den), které je naplánováno v rámci kurzu "interní kouč" určeného pro manažery.

II. Podmínky realizace kurzů:

1. Vzdělávání se bude účastnit **32** různých zaměstnanců zadavatele.
2. Výuka prvního kurzu bude zahájena v červnu 2012, poslední kurz bude ukončen nejpozději v prosinci 2013.
3. Vzdělávání proběhne v prostorách, které zajistí zadavatel. Dodavatel zajistí pro cílovou skupinu výukové materiály a technické zázemí.
4. 1 učební den znamená nejméně 8 učebních hodin. Jedna učební hodina je 45 minut.
5. Kurzy musí obsahovat minimálně obsah určený výše. Pokud dodavatel nabízí kurzy v jiné podobě a kurzy požadovaná témata obsahují, je dodavatel povinen ve své nabídce specifikovat rozdíly mezi nabízenými kurzy a tím, co zadavatel požaduje.
6. Dodavatel na závěr každého samostatného kurzu udělí účastníkům kurzu certifikát o úspěšném absolvování kurzu. Definici úspěšného absolventa popíše v nabídce.
7. Dodavatel bude o průběhu výuky pro zadavatele zhotovovat průběžné zprávy. Tyto zprávy budou součástí každé faktury dodavatele, budou obsahovat minimálně počet a jména účastníků, jejich podpis, stručný obsah provedené výuky a na konci kurzů zhodnocení míry dosažení stanovených cílů. Zprávy budou respektovat pravidla publicity projektu OPPA dle aktuálně platné projektové příručky.

6. Doba a místo plnění zakázky	
Doba plnění zakázky	7/2012 – 12/2013
Místo plnění zakázky	Prostory zajištěné zadavatelem

7. Doprovodné informace týkající se plnění zakázky	
Platební podmínky	Zadavatel neposkytuje zálohy. Platba za předmět zakázky bude hrazena na základě faktur, jejichž přílohou budou průběžné zprávy o průběhu výuky. Splatnost daňového dokladu - faktury je stanovena na 30 dnů ode dne jejich doručení zadavateli. Faktura musí obsahovat náležitosti stanovené v § 28 zákona č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty a § 13a zákona č. 513/1991 Sb., obchodního zákoníku, ve znění pozdějších předpisů.
Požadavky na specifikaci případných subdodavatelů (identifikační údaje) a přípustné míry plnění dodané jejich prostřednictvím	Zadavatel nepožaduje specifikaci subdodavatelů vyjma informací požadovaných v rámci kvalifikačních předpokladů.

8. Povinné součásti nabídky a požadavky zadavatele na popis plnění zakázky	
Dodavatel je povinen předložit nabídku v následujícím členění takto:	
a)	Identifikační údaje dodavatele (název, sídlo, IČ)
b)	Krycí list nabídky (příloha č. 1), který bude obsahovat název a přesnou adresu dodavatele s

- označením pověřeného zástupce pro případné další jednání, včetně kontaktu, a nabídkovou cenu v podobě vyplněné tabulky z části 9 této výzvy k podání nabídek. Krycí list bude podepsán statutárním zástupcem dodavatele a opatřen razítkem dodavatele.
- c) Doklady o prokázání kvalifikačních kritérií viz část 12 této výzvy k podání nabídek.
 - d) Prohlášení dodavatele, že se v plném rozsahu seznámil s rozsahem a povahou zakázky, že jsou mu známy veškeré podmínky nezbytné k její realizaci, že se soutěžními podmínkami souhlasí a respektuje je a že disponuje takovými personálními, technickými a ekonomickými kapacitami, které jsou k plnění předmětu veřejné zakázky nezbytné. Prohlášení bude podepsáno statutárním zástupcem dodavatele a opatřeno razítkem dodavatele.
 - e) Popis předmětu nabídky, tzn. konkrétní nabídka dodavatele na plnění dané zakázky.
 - f) Lektorský tým - dodavatel předloží seznam alespoň 4 lektorů, kteří budou odpovědní za plnění předmětu zakázky, včetně jejich profesních životopisů. Lektori musí splňovat podmínku minimálně pěti let praxe v lektorské činnosti.
 - g) Nabídková cena - viz. část 9 této výzvy k podání nabídek

9. Požadavek na způsob zpracování nabídkové ceny

Nabídková cena bude formulována jako celková cena za realizaci 17 vzdělávacích kurzů včetně závěrečné evaluace bez DPH a bude rozepsána do níže uvedené tabulky. Cena bude zahrnovat veškeré činnosti dodavatele nutné pro splnění předmětu zakázky (např.: výuka, doprava lektorů, učební pomůcky, tisk materiálů, certifikátů apod.). Zadavatel předpokládá, že dodavatelem navržená celková cena nepřesáhne částku 970.500,- Kč bez DPH.

Název aktivity	Maximální přípustná cena bez DPH	Cena bez DPH	DPH	Cena celkem
VZDĚLÁVÁNÍ PRACOVNÍKŮ PRODEJEN	484 000 Kč			
VZDĚLÁVÁNÍ PRACOVNÍKŮ SERVISU	212 000 Kč			
VZDĚLÁVÁNÍ MANAŽERŮ PRODEJEN	229 500 Kč			
ZÁVĚREČNÁ EVALUACE	45 000 Kč			
Za celou zakázku celkem	970 500 Kč			

Cena obsahuje následující:

- Přípravu a realizaci výuky
- Školící materiály pro účastníky kurzů
- Náklady na lektora (mzda, doprava, ubytování, strava, aj.)
- Zajištění technických pomůcek pro školení, v případech, kdy nebudou moci být využity pomůcky zadavatele)
- Vytvoření prezenčních listin, vzorů hodnotících formulářů pro hodnotící zprávy od účastníků a školitele, osvědčení o absolvování kurzů pro účastníky
- Písemné vyhodnocení každého kurzu, bloku
- Výstupy a zpětnou vazbu pro zadavatele
- Zajištění publicity dle požadavků poskytovatele dotace
- Předání podkladů souvisejících s předmětem plnění smlouvy objednateli (prezenční listiny, hodnotící formuláře, faktury, studijní materiály v tištěné a elektronické podobě, apod.)
- Sestavení a provedení závěrečných testů a vydání osvědčení / certifikátu o absolvování kurzu pro každého účastníka
- Závěrečná evaluace formou tajných nákupů v prodejních centrech zadavatele

10. Požadavky na varianty nabídek

Zadavatel připoustí varianty nabídek	NE
--------------------------------------	----

11. Lhůta a místo pro podání nabídky a způsob předložení nabídky	
Lhůta pro podání nabídky	23.5.2012 ve 12.00 hodin
Místo pro podání nabídky	František Knop, Mountfield a.s., Všechnomy 56, Strančice, 251 63
Způsob přeložení nabídky	Písemné nabídky v jednom originále a dvou kopiích je možné předkládat osobně, v řádně uzavřené, zapečetěné obálce, zabezpečené proti otevření, označené názvem zakázky, kontaktní adresou dodavatele, a nápisem „ZADÁVACÍ ŘÍZENÍ OPPA – NEOTEVÍRAT – k rukám Františka Knopa“. Nabídky je též možné zaslat doporučeným dopisem. Nabídka musí být doručena na adresu zadavatele k rukám Františka Knopa do skončení lhůty pro podání nabídek.
Jazyk zpracování nabídky	Čeština

12. Požadavky na prokázání kvalifikace dodavatele		
Č. 1	Vymezení požadavku	Základní kvalifikační předpoklady splňuje dodavatel, který - není v likvidaci - nemá v evidenci daní zachyceny daňové nedoplatky - nemá nedoplatek na pojistném a na penále na veřejné zdravotní pojištění - nemá nedoplatek na pojistném a na penále na sociálním zabezpečení a příspěvku na státní politiku zaměstnanosti
	Způsob prokázání splnění požadavku dodavatelem	Splnění kvalifikačních předpokladů prokazuje dodavatel předložením čestného prohlášení dodavatele. Čestné prohlášení dodavatel předloží v originále, ovšem nesmí být k poslednímu dni, ke kterému má být prokázáno splnění kvalifikace, starší 90 kalendářních dnů. Čestné prohlášení musí být podepsáno osobou oprávněnou jednat jménem či za dodavatele; je-li doklad podepsán zmocněncem, doloží dodavatel prostou kopii plné moci, která byla zmocněnci pro tento případ udělena.
Č. 2	Vymezení požadavku	Splnění profesních kvalifikačních předpokladů prokáže dodavatel, který předloží doklad o tom, že je řádně evidován jako podnikatelský subjekt.
	Způsob prokázání splnění požadavku dodavatelem	Dodavatel dokládá prostou kopii výpisu z obchodního rejstříku, pokud je v něm dodavatel zapsán, či výpisu z jiné obdobné evidence, pokud je v ní dodavatel zapsán, který není k poslednímu dni, ke kterému má být prokázáno splnění kvalifikace, starší 90 kalendářních dnů. Dále dodavatel dokládá doklad o oprávnění k podnikání podle zvláštních právních předpisů v rozsahu odpovídajícím předmětu zakázky, zejména doklad prokazující příslušné živnostenské oprávnění či licenci; tímto dokladem může být prostá kopie výpisu ze živnostenského rejstříku nebo prostá kopie živnostenského listu. Akceptována je také úředně ověřená kopie či v případě výpisu originál.
Č. 3	Vymezení požadavku	Specifikace odborné kvalifikace dodavatele
	Způsob prokázání splnění požadavku dodavatelem	Dodavatel dodá profesní životopis odborného garanta/metodika zakázky, který má: 1) min. 5 let praxe v oboru obchod 2) min. 5 let praxe v lektorské činnosti 3) ukončenou VŠ
Č. 4	Vymezení požadavku	Zkušenosti dodavatele - referenční list
	Způsob prokázání	Dodavatel předloží min. 3 referenční listy prokazující poskytnuté služby v uplynulých třech letech realizované v obdobném segmentu podnikání

Profesní rozvoj skupiny pražských zaměstnanců ohrožených na trhu práce společnosti Mountfield a.s.

splnění požadavku dodavatelem	(obchod), v obdobném rozsahu jako je předmět této zakázky a jejichž finanční limit byl minimálně 800 tis. Kč bez DPH. Žadatel je povinen tyto listy předložit ve formě písemných referencí od klientů.
-------------------------------	--

13. Hodnotící kritéria a metoda hodnocení nabídek

Nabídky budou hodnoceny podle ekonomické výhodnosti v souladu s níže uvedenými kritérii, seřazenými v sestupném pořadí podle významu, který jim zadavatel přisuzuje:

- | | | | |
|----|-----------------------------------|------|------|
| 1. | Nabídková cena | 20 % | |
| 2. | Kvalita zpracování nabídky | | 40 % |
| 3. | Kvalita realizačního týmu | | 40 % |

Ad 1) – Nabídková cena bez DPH (20%)

Hodnotící komise bude posuzovat celkovou nabídkovou cenu za požadované kurzy bez DPH. Tato cena bude zahrnovat veškeré náklady dodavatele spojené s dodávkou předmětu zakázky a bude formulována jako cena konečná a nejvyšší možná.

Kritérium bude hodnoceno dle následujícího vzorce:

$$100 \times \frac{\text{nejvýhodnější nabídka (tzn. nejnižší cena)}}{\text{cena (hodnota) hodnocené nabídky}} \times \text{váha vyjádřená v procentech}$$

Nabídky budou seřazeny od nejlepší po nejhorší, přičemž pro hodnocení bude použit uvedený vzorec.

Ad 2) - Kvalita zpracování nabídky (40%)

Metoda hodnocení nabídek dle kritéria č. 2 :

V rámci tohoto hodnotícího kritéria bude hodnocena kvalita služeb nabízených pro uskutečnění vzdělávacích kurzů, a to zejména z hlediska obsahové náplně kurzů a jejich přizpůsobení specifickým potřebám účastníků jednotlivých skupin, jejich metodiky, způsobu jejich realizace a úrovně jejich odborného vedení. Předmětem hodnocení je zejména:

- úroveň organizačního zajištění jednotlivých vzdělávacích aktivit
tj. přístupy a metody plnění zakázky, způsob komunikace se zadavatelem, forma předávání informací, flexibilita při komunikaci
- úroveň technického zajištění
tj. vybavení prezentační technikou, školícími pomůckami, kvalita ukázkových školících a studijních materiálů
- úroveň obsahu a osnov jednotlivých vzdělávacích akcí
tj. komplexnost, provázanost a vhodnost pro potřeby cílové skupiny, cíle stanovené pro jednotlivé vzdělávací aktivity, popis způsobu motivace cílové skupiny
- způsob hodnocení stávajících znalostí či dovedností účastníků školení
- návrh metodiky vzdělávacích kurzů
tj. využití moderních metod školení, zajištění udržitelnosti získaných znalostí a dovedností, jejich přenos do praxe
- způsob vyhodnocení efektivity vzdělávání po ukončení kurzu, stanovení evaluačních kritérií vzdělávacích aktivit

Profesní rozvoj skupiny pražských zaměstnanců ohrožených na trhu práce společnosti Mountfield a.s.

- g) úroveň zpětné vazby
tj. formy zpětné vazby poskytované přímo účastníkům a zadavateli, způsob hodnocení účastníků školení, návrh jejich dalšího rozvoje

Jedná se o nečíselné kritérium. Hodnotící komise bude posuzovat kvalitu nabízených kurzů, která bude hodnocena na základě navrženého obsahu kurzů, používaných výukových metod a metod k ověřování a vyhodnocování výsledků.

Kritérium bude hodnoceno dle následujícího vzorce:

$$(100 - \frac{\text{pořadí nabídky} - 1}{\text{počet hodnocených nabídek}} \times 100) \times \text{váha vyjádřená v procentech}$$

Nabídky budou seřazeny od nejlepší po nejhorší, přičemž pro hodnocení bude použit uvedený vzorec.

Ad 3) – Kvalita realizačního týmu (40%)

Hodnoceny budou životopisy osob, které budou výuku provádět; životopisy musí obsahovat specifikaci délky zkušenosti se skupinovou i individuální výukou.

Metoda hodnocení: Nabídky budou seřazeny podle jejich kvality a v rámci daného kritéria bude použit uvedený vzorec:

$$(100 - \frac{\text{pořadí nabídky} - 1}{\text{počet hodnocených nabídek}} \times 100) \times \text{váha vyjádřená v procentech}$$

Při hodnocení kritérií 2 a 3 může dojít k situaci, že budou některé nabídky posouzeny shodně (stejně pořadí). V takovém případě vstupuje do vzorce pro výpočet přidělených bodů coby hodnota „pořadí nabídky“ aritmetický průměr pořadových míst, o která se shodné nabídky v rámci kritéria dělí (např. druhé až třetí místo má hodnotu 2,5 apod.).

Nabídka s nejvyšším součtem bodů za všechna tři hodnotící kritéria, která bude zároveň splňovat všechny ostatní požadavky uvedené v této výzvě k podání nabídky, bude vyhlášena nabídkou vítěznou.

14. Další požadavky zadavatele	
Formální požadavky na zpracování nabídky	Nabídku podá dodavatel písemně, v originále a dvou kopiích v souladu s podmínkami uvedenými v této výzvě. Nabídka včetně veškerých dokumentů bude zpracována v českém jazyce. Nabídka nebude obsahovat opravy a přepisy, které by zadavatele mohly uvést v omyl. Nabídku, která nebude respektovat některou z podmínek stanovených v této zadávací dokumentaci zadavatelem, zadavatel z hodnocení nabídek vyřadí.
Dotazy k zadávacím podmínkám	Dotazy k zadávacím podmínkám je možné podávat prostřednictvím elektronické pošty s doručenkou na e-mailovou adresu kontaktní osoby, a to do 7 dnů před uplynutím lhůty pro podání nabídek. Zadavatel si vyhrazuje 3 pracovní dny na odpověď na tento dotaz. Dotazy s odpověďmi budou uveřejněny na www.oppa.cz.
Datum	2. 5. 2012
Místo	Všechromy
Podpis	Mgr. František Knop

Profesní rozvoj skupiny pražských zaměstnanců ohrožených na trhu práce společnosti Mountfield a.s.

Příloha č. 1

Krycí list nabídky

Údaje zapisované při otevírání obálek s nabídkami

Název dodavatele (obchodní firma nebo název):	
Adresa dodavatele (celá adresa včetně PSČ):	
Právní forma:	
IČ:	
DIČ:	
Zástupce dodavatele:	
Kontakt na zástupce dodavatele (tel., mail)	

Jednotné zpracování ceny:

Název kurzu	Doporučená maximální cena bez DPH	Cena bez DPH	DPH	Cena celkem
VZDĚLÁVÁNÍ PRACOVNÍKŮ PRODEJEN	484 000 Kč			
VZDĚLÁVÁNÍ PRACOVNÍKŮ SERVISU	212 000 Kč			
VZDĚLÁVÁNÍ MANAŽERŮ PRODEJEN	229 500 Kč			
ZÁVĚREČNÁ EVALUACE	45 000 Kč			
Za celou zakázku celkem	970 500 Kč			

.....
Datum zpracování nabídky

.....
Razítko a podpis