

Ogłoszenie powiązane:

Ogłoszenie nr 236921-2014 z dnia 2014-11-13 r. Ogłoszenie o zamówieniu - Słupsk

Kurs Profesjonalny sprzedawca - nowoczesne techniki sprzedaży i obsługi klienta 1. Grupa docelowa: 1 osoba - kobieta, posiadająca wykształcenie średnie ogólne. 2. Zamówienie realizowane w łącznej liczbie 100 godzin, z czego zajęcia...

Termin składania ofert: 2014-11-21

Słupsk: Przedmiot zamówienia obejmuje zorganizowanie i przeprowadzenie kursu profesjonalnego sprzedawcy - nowoczesne techniki sprzedaży i obsługi klienta dla jednej osoby z powiatu słupskiego - uczestnika projektu pilotażowego pn. Schematom STOP! Wspólne działania instytucji pomocy społecznej i instytucji rynku pracy - pilotaż, współfinansowanego przez Unie Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007 - 2013 Działanie 1.2 Wsparcie systemowe instytucji pomocy i integracji społecznej

Numer ogłoszenia: 255955 - 2014; data zamieszczenia: 10.12.2014

OGŁOSZENIE O UDZIELENIU ZAMÓWIENIA - Usługi

Zamieszczanie ogłoszenia: obowiązkowe.

Ogłoszenie dotyczy: zamówienia publicznego.

Czy zamówienie było przedmiotem ogłoszenia w Biuletynie Zamówień Publicznych: tak, numer ogłoszenia w BZP: 236921 - 2014r.

Czy w Biuletynie Zamówień Publicznych zostało zamieszczone ogłoszenie o zmianie ogłoszenia: nie.

SEKCJA I: ZAMAWIAJĄCY

I. 1) NAZWA I ADRES: Powiatowe Centrum Pomocy Rodzinie, Al. Sienkiewicza 20, 76-200 Słupsk, woj. pomorskie, tel. 59 8414311, faks 59 841 0196.

I. 2) RODZAJ ZAMAWIAJĄCEGO: Administracja samorządowa.

SEKCJA II: PRZEDMIOT ZAMÓWIENIA

II.1) Nazwa nadana zamówieniu przez zamawiającego: Przedmiot zamówienia obejmuje zorganizowanie i przeprowadzenie kursu profesjonalnego sprzedawcy - nowoczesne techniki sprzedaży i obsługi klienta dla jednej osoby z powiatu słupskiego - uczestnika projektu pilotażowego pn. Schematom STOP! Wspólne działania instytucji pomocy społecznej i instytucji rynku pracy - pilotaż, współfinansowanego przez Unie Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007 - 2013 Działanie 1.2 Wsparcie systemowe instytucji pomocy i integracji społecznej.

II.2) Rodzaj zamówienia: Usługi.

II.3) Określenie przedmiotu zamówienia: Kurs Profesjonalny sprzedawca - nowoczesne techniki sprzedaży i obsługi klienta 1. Grupa docelowa: 1 osoba - kobieta, posiadająca wykształcenie średnie ogólne. 2. Zamówienie realizowane w łącznej liczbie 100 godzin, z czego zajęcia teoretyczne stanowić będą 30 godzin dydaktycznych, zajęcia praktyczne stanowić będą 70 godzin zegarowych. 3. Termin realizacji kursu: do 22 grudnia 2014 r., (dokładny harmonogram zajęć ustalony zostanie na etapie zawierania umowy z Wykonawcą). 4. Miejsce realizacji zamówienia: 1) Zajęcia teoretyczne: sala szkoleniowa na terenie miasta Słupsk, przystosowana do potrzeb przeprowadzenia zajęć teoretycznych z kursu profesjonalnego sprzedawcy - nowoczesne techniki sprzedaży i obsługi klienta; 2) Zajęcia z praktycznej nauki zawodu: sklep / punkt usługowy na terenie miasta Słupsk, wykluczający kontakt z żywnością, a umożliwiający bezpośrednie zastosowanie w praktyce nowoczesnych technik sprzedaży (np.: salon telefonii komórkowej, sklep z biżuterią, salon samochodowy i inne); 1. Zakres merytoryczny kursu: 1) obsługa kasy fiskalnej, obsługa terminali płatniczych, fakturowanie (poziom zaawansowany); 2) obsługa programu handlowo- magazynowego; 3) podstawowe zagadnienia bhp i prawa pracy; 4) towaroznawstwo, przygotowanie towaru do sprzedaży; 5) rachunkowość sklepowa; 6) nowoczesne techniki sprzedaży (budowanie wizerunku firmy, fachowa prezentacja towaru, prowadzenie właściwej rozmowy sprzedażowej); 7) profesjonalna autoprezentacja; 8) psychologia sprzedaży; 9) negocjacje biznesowe; 2. Wykonawca zobowiązany jest do: 1) skierowania i sfinansowania badań z zakresu Medycyny Pracy (pod kątem przeciwwskazań do wykonywania zawodu profesjonalnego sprzedawcy) - badania należy przeprowadzić przed dniem rozpoczęcia kursu; 2) zapewnienia poczęstunku kawowego w każdym dnia kursu oraz ciepłego posiłku w formie drugiego dania z kompotem w przypadku zajęć trwających co najmniej 6 godzin w ciągu dnia; 3) zapewnienia niezbędnych materiałów i akcesoriów do przeprowadzenia kursu profesjonalnego sprzedawcy - nowoczesne techniki sprzedaży i obsługi klienta; 4) zapewnienia odzieży ochronnej (jeżeli wystąpi taka konieczność); 5) zapewnienie materiałów piśmienniczych na potrzeby organizacji kursu; 6) ubezpieczenia uczestnika kursu od następstw nieszczęśliwych wypadków na kwotę minimalną 10000,00 zł (Wykonawca dostarczy kopię polisy Zamawiającemu przed rozpoczęciem kursu); 7) zapewnienia Sali szkoleniowej do przeprowadzenia zajęć teoretycznych oraz zapewnienia miejsca do praktycznej nauki zawodu (tj. sklep / punkt usługowy wykluczający kontakt z żywnością, a umożliwiający bezpośrednie zastosowanie w praktyce nowoczesnych technik sprzedaży np.: salon telefonii komórkowej, sklep z biżuterią, salon samochodowy i inne); 8) udostępnienia na czas trwania kursu innych akcesoriów poza wyżej wymienionymi niezbędnymi do przeprowadzenia kursu profesjonalnego sprzedawcy - nowoczesne techniki sprzedaży i obsługi klienta; 9) zapewnienia materiałów szkoleniowych

oraz jeden dodatkowy egzemplarz do dokumentacji projektowej; 10) przeprowadzenia wewnętrznego egzaminu końcowego wg aktualnie obowiązujących przepisów prawa i wydania uczestnikowi kursu, kończącemu go z wynikiem pozytywnym, stosownego zaświadczenia zgodnego z obowiązującym rozporządzeniem Ministra Edukacji Narodowej w sprawie kształcenia ustawicznego w formach pozaszkolnych wraz z suplementem zawierającym następujące informacje: okres trwania kursu, tematy i wymiar godzin zajęć edukacyjnych oraz numer z rejestru zaświadczenia, do którego suplement jest dodatkiem, wraz z podpisem osoby upoważnionej przez wykonawcę; 11) prowadzenia list obecności, dziennika zajęć, potwierdzeń odbioru materiałów szkoleniowych, protokołu egzaminu końcowego; 12) przeprowadzenia ankiety ewaluacyjnej na zakończenie kursu; 13) oznakowania wszystkich dokumentów związanych z przygotowaniem i zorganizowaniem kursu zgodnie z Wytycznymi dotyczącymi oznaczania projektów w ramach PO KL 2007 - 2013.

II.4) Wspólny Słownik Zamówień (CPV): 80.53.00.00-8.

SEKCJA III: PROCEDURA

III.1) TRYB UDZIELENIA ZAMÓWIENIA: Przetarg nieograniczony

III.2) INFORMACJE ADMINISTRACYJNE

Zamówienie dotyczy projektu/programu finansowanego ze środków Unii Europejskiej: tak, projekt/program: Projekt pilotażowy pn Schematom STOP!

Wspólne działania instytucji pomocy społecznej i instytucji rynku pracy - pilotaż, współfinansowanego przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007-2013 Działanie 1.2 Wsparcie systemowe instytucji pomocy i integracji społecznej.

SEKCJA IV: UDZIELENIE ZAMÓWIENIA

Część NR: 1 Nazwa: Kurs profesjonalny sprzedawca - nowoczesne techniki sprzedaży

IV.1) DATA UDZIELENIA ZAMÓWIENIA: 28.11.2014.

IV.2) LICZBA OTRZYMANYCH OFERT: 2.

IV.3) LICZBA ODRZUCONYCH OFERT: 0.

IV.4) NAZWA I ADRES WYKONAWCY, KTÓREMU UDZIELONO ZAMÓWIENIA:

Wiedza Ośrodek Szkoleniowo-Badawczy, ul. Skłodowskiej 3, 76-200 Słupsk, kraj/woj. pomorskie.

IV.5) Szacunkowa wartość zamówienia (bez VAT): 3500,00 PLN.

IV.6) INFORMACJA O CENIE WYBRANEJ OFERTY ORAZ O OFERTACH Z NAJNIŻSZĄ I NAJWYŻSZĄ CENĄ

Cena wybranej oferty: 3490,00

Oferta z najniższą ceną: 3300,00 / **Oferta z najwyższą ceną:** 3490,00

Waluta: PLN.