



Lublin, dnia 15.12.2011r.

## **ZAPYTANIE OFERTOWE nr 7/POKL\_MASTERS/2011**

Szanowni Państwo,

Zapraszamy trenerów do składania ofert na przeprowadzenie szkolenia z zakresu „Negocjacje handlowe” organizowanego przez firmę MASTERS Centrum Szkolenia Biznesu A&A Polańska Sp. j. w ramach projektu „Akademia Menadżera” współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

### **I. Specyfikacja przedmiotu oferty:**

1. Przedmiotem zamówienia jest zlecenie przeszkolenia minimum 12 osób, w jednej grupie szkoleniowej.
2. Grupa obejmie 48 godzin lekcyjnych realizowanych podczas :
  - trzech sesji 2 –dniowych w okresie od marca 2012r. do czerwca 2013r. lub
  - dwóch sesji 3-dniowych w okresie od marca 2012 do czerwca 2013r.
3. Terminy szkoleń zostaną podane trenerowi dwa miesiące przed szkoleniem po skompletowaniu grup.
4. Zakres tematyczny szkolenia obejmie m.in. zagadnienia: style, techniki negocjacji, wywieranie wpływu, asertywność, przygotowanie i prowadzenie negocjacji.
5. Trener opracowuje program szkolenia, materiały szkoleniowe oraz przygotowuje prezentację multimedialną.
6. Trener opracowuje testy zgodnie ze wskazówkami otrzymanymi od Masters CSB.
7. Trener przekazuje materiały szkoleniowe, testy do firmy Masters CSB (osobiście lub e-mailem) przynajmniej na 10 dni przed szkoleniem .
8. Trener pokrywa we własnym zakresie koszty dojazdu na szkolenie.
9. Trener wypełnia dokumentację szkoleniową, podpisuje zaświadczenia zgodnie ze wskazówkami otrzymanymi od Masters CSB.
10. Szkolenia będą się odbywać na terenie województwa małopolskiego.





Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

11. Trener podczas szkoleń wykorzystuje nowoczesne metody edukacji dorosłych: mini wykłady wsparte prezentacją multimedialną, ćwiczenia, analizę przypadków, symulacje sytuacji.

Firma Masters CSB pokrywa koszty zakwaterowania i wyżywienia trenera podczas szkolenia od pierwszego do ostatniego dnia szkolenia (uwaga: nie pokrywa kosztu pobytu w dzień poprzedzający szkolenie).

## **II. Opis sposobu przygotowania oferty:**

Trener przedstawi:

1. CV z informacją o doświadczeniu zawodowym przy realizacji szkoleń z zakresu negocjacji handlowych
2. Program szkolenia z metodyką zajęć

## **III. Złożona oferta powinna zawierać:**

1. Nazwę i adres oferenta
2. Opis nawiązujący do parametrów wyszczególnionych w zapytaniu ofertowym (PKT II, III)
3. Cenę jednostkową brutto za godzinę zajęć
4. Termin ważności oferty

Do postępowania dopuszczone zostaną wszystkie oferty dotyczące całości zamówienia (Zamawiający nie przewiduje składania ofert częściowych). Odpowiedzi na zapytanie ofertowe będą przyjmowane do 3.01.2012r.

Odpowiedź na ofertę można przesłać e-mailem na adres: [biuro@masterscsb.com.pl](mailto:biuro@masterscsb.com.pl) lub złożyć osobiście w siedzibie MASTERS Centrum Szkolenia Biznesu A&A Polańska Sp. j., ul. Strażacka 8/90, 20-012 Lublin lub przesłać pocztą na w/w adres.

## **Wybór najkorzystniejszej oferty**

**Przy wyborze najkorzystniejszej oferty brane będą pod uwagę :**

- Cena usługi (50 pkt)
- Doświadczenie trenera (25 pkt)
- Program szkolenia z metodyką zajęć (25 pkt)





**KAPITAŁ LUDZKI**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

**UNIA EUROPEJSKA**  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

---

Zamawiający zastrzega sobie prawo do nieskorzystania z otrzymanej oferty bez podania przyczyny oraz do wystąpienia z zapytaniem dotyczącym dodatkowych informacji lub wyjaśnień.

Ewentualne pytania proszę kierować do Pani Doroty Lacko tel 815333139 [dlacko@masterscsb.com.pl](mailto:dlacko@masterscsb.com.pl)

Wybór oferty nastąpi w terminie: **6.01.2012r.**

**W przypadku nie znalezienia trenera w określonym czasie, termin składania ofert zostanie wydłużony, a termin wyboru oferty zmieniony**

Z poważaniem

Anna Polańska-Krzywicka

Kierownik Projektu



Masters Centrum Szkolenia Biznesu A&A Polańska sp.j.