

ZAPYTANIE OFERTOWE

Krajowa Szkoła Skarbowości z siedzibą w Warszawie (Zamawiający) zwraca się z prośbą do Wykonawców o przedstawienie oferty na przeprowadzenie zajęć i przygotowanie materiałów dydaktycznych na szkolenie pt. „**Trening negocjacyjny – taktyki, strategie i symulacje negocjacyjne**” (nr szkolenia 185-1, 185-2, 185-3) dla pracowników Ministerstwa Finansów i Izby Administracji Skarbowych.

1. Opis przedmiotu zamówienia:

1) Zakres przedmiotu zamówienia obejmuje:

a) opracowanie autorskiego programu szkolenia na 36 godzin dydaktycznych (godzina dydaktyczna trwa 45 minut), wg. wzoru stanowiącego załącznik nr 2 do zapytania.

Zamawiający jest zobowiązany ująć w programie szkolenia zagadnienia zawarte w załączniku nr 3 do zapytania ofertowego.

Szkolenia będą 5-dniowe w formie wykładowo-warsztatowej w miejscu i terminie podanym w pkt. 3 zapytania ofertowego.

Liczba godzin w programie szkolenia nie obejmuje przerw, zajęcia rozpoczynają się ok godz. 9.00. Jedna grupa szkoleniowa będzie liczyć ok. 14 osób.

KSS zapewnia salę z możliwością podłączenia się do sieci resortowej.

Na sali wykładowej dostępny jest Internet, laptop dla wykładowcy, projektor multimedialny oraz tablica typu flipchart.

b) opracowanie i uzgodnienie z Zamawiającym materiałów dydaktycznych oraz przekazanie ich Zamawiającemu w wersji elektronicznej i powielenie dla każdego uczestnika szkolenia w wersji papierowej, a także dostarczenie tych materiałów do miejsca gdzie odbywać się będzie szkolenie najpóźniej w dniu rozpoczęcia szkolenia;

c) zapewnienie uczestnikom szkolenia możliwości konsultowania z prowadzącym, tematów omawianych podczas szkolenia, m.in. podczas przerw oraz w okresie 90 dni po zakończeniu szkolenia za pomocą poczty elektronicznej lub konsultacji telefonicznych (udzielanie odpowiedzi na pytania uczestników dotyczące tematów poruszanych podczas szkolenia w tym na przykładach z ich organizacji);

2. O udział w postępowaniu mogą ubiegać się Wykonawcy, którzy spełniają następujące warunki:

1) dysponują pracownikami lub współpracownikami zapewniającymi należyłą realizację szkolenia, w szczególności dysponują co najmniej jednym wykładowcą wyznaczonym do realizacji zamówienia, który w latach 2018 - 2019 przeprowadził minimum 4 szkolenia z zakresu myślenia analitycznego i psychologii w negocjacjach (z tematyki tożsamej lub zbliżonej z tematem szkolenia wskazanym przez Zamawiającego).

Na potwierdzenie powyższych wymagań do oferty należy załączyć wykaz zgodnie ze wzorem zawartym w załączniku nr 4 do zapytania wraz z dokumentami potwierdzającymi należyte wykonanie usługi (dokumenty powinny dotyczyć danego wykładowcy, dopuszczalne jest przedłożenie oświadczenia Wykonawcy),

- 2) nie zalegają z opłacaniem podatków i składek ZUS, na potwierdzenie czego do oferty należy załączyć oświadczenie zgodnie ze wzorem zawartym w załączniku nr 5 do zapytania.

3. Miejsca i terminy realizacji przedmiotu zamówienia:

14-18.10.2019 r. - Filia Krajowej Szkoły Skarbowości w Muszynie (obiekt w Krynicy-Zdroju, ul. Czarny Potok 59, 33-380 Krynica Zdrój),

21-25.10.2019 r. - Filia Krajowej Szkoły Skarbowości w Muszynie (obiekt w Krynicy-Zdroju, ul. Czarny Potok 59, 33-380 Krynica Zdrój),

9-13.12.2019 r. – Filia Krajowej Szkoły Skarbowości w Białobrzegach, ul. Wczasowa 50, 05-127 Białobrzegi.

4. Opis sposobu obliczenia ceny, rozliczenia i płatności:

- 1) Cena oferty musi obejmować wszelkie koszty związane z realizacją przedmiotu zamówienia, w tym koszty wykonania przedmiotu umowy, opłaty i należne podatki.
- 2) Cena oferty musi być wyrażona w złotych polskich.
- 3) Płatność nastąpi w formie przelewu na rachunek bankowy wskazany przez Wykonawcę w terminie 21 dni od daty dostarczenia prawidłowo wystawionej faktury oraz po potwierdzeniu właściwego wykonania przedmiotu umowy na podstawie analizy arkuszy indywidualnej oceny szkolenia.
- 4) Zamawiający nie pokrywa kosztów dojazdu, zakwaterowania i wyżywienia wykładowców.
- 5) Szkolenie jest finansowane w całości ze środków publicznych.

5. Sposób przygotowania oferty:

- 1) Ofertę należy sporządzić w języku polskim z zachowaniem formy pisemnej w postaci wydruku komputerowego lub czytelnego pisma odręcznego.
- 2) Oferta musi zawierać:
 - a) Wypełniony i podpisany formularz ofertowy zgodny ze wzorem stanowiącym załącznik nr 1 do zapytania ofertowego (w przypadku złożenia oferty bez użycia załączonego formularza, złożona oferta musi zawierać wszelkie informacje wymagane w zapytaniu ofertowym i wynikające z zawartości formularza oferty),
 - b) pełnomocnictwo do podpisania oferty, o ile umocowanie do dokonania przedmiotowej czynności nie wynika z dokumentów rejestrowych,
 - c) program szkolenia zgodnie ze wzorem w załączniku nr 2 do zapytania,
 - d) wykaz potwierdzający wymagane doświadczenie zgodnie ze wzorem w załączniku nr 4 do zapytania, wraz z dokumentami potwierdzającymi należyte przeprowadzenie szkoleń,
 - e) kwalifikacje zawodowe wykładowców zgodnie ze wzorem w załączniku nr 6 do zapytania,
- 3) podpisane oświadczenie o spełnieniu warunków udziału w zamówieniu zgodnie z załącznikiem nr 5 do zapytania.

6. Kryteria oceny ofert:

Oferty będą oceniane wg poniższych kryteriów:

- 1) Cena: 80%;
- 2) Doświadczenie wykładowcy: 20%;

ad 1)

Sposób dokonania oceny w kryterium „Cena”

$Cena = \dots \times \text{cena brutto oferty najtańszej} / \text{cena brutto oferty badanej}$.

Za kryterium „Cena” można maksymalnie uzyskać 80 punktów.

ad 2)

Sposób dokonania oceny oferty w kryterium „Doświadczenie wykładowcy”:

Wykazanie należytego przeprowadzenia przez wykładowcę szkoleń z zakresu myślenia analitycznego i psychologii w negocjacjach (z tematyki tożsamej lub zbliżonej z tematem szkolenia wskazanym przez Zamawiającego) w latach 2018 - 2019 ponad wymagane 4 szkolenia na potwierdzenie spełnienia warunku w postępowaniu) – 2 punkty za każde kolejne szkolenie, jednak nie więcej niż 20 punktów. W kryterium „Doświadczenie wykładowcy” można maksymalnie uzyskać 20 punktów.

Oferta, która uzyska największą liczbę punktów (Cena + Doświadczenie wykładowcy) zostanie uznana za ofertę najkorzystniejszą. Łączna możliwa do uzyskania liczba punktów wynosi 100.

7. Termin i sposób składania ofert:

- 1) Ofertę należy przekazać w formie elektronicznej na adres e-mail:
agnieszka.lesniak2@mf.gov.pl
- 2) Termin składania ofert upływa dnia 30 września 2019 roku o godzinie 10.00.

8. Termin związania ofertą:

- 1) Wykonawca pozostaje związany złożoną ofertą przez okres 30 dni.
- 2) Bieg terminu rozpoczyna się wraz z upływem terminu złożenia oferty.

9. Inne informacje:

- 1) Postępowanie jest jawne. Części oferty zastrzeżone przez Wykonawcę jako stanowiące tajemnicę przedsiębiorstwa, w rozumieniu przepisów o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, powinny być zawarte w ofercie w sposób umożliwiający Zamawiającemu udostępnienie jawnych elementów oferty. Wykonawca nie może zastrzec następujących informacji: nazwy (firmy), adresu, ceny, zakresu realizacji zamówienia, terminu wykonania zamówienia, warunków płatności.
- 2) Wykonawca może złożyć tylko jedną ofertę. Przed upływem terminu składania ofert Wykonawca może zmienić lub wycofać ofertę.
- 3) Wykonawca zobowiązuje się do zawarcia umowy zgodnie ze wzorem załączonym do niniejszego Zapytania ofertowego.
- 4) Zamawiający zastrzega sobie, że terminy szkolenia mogą ulec zmianie w uzasadnionych przypadkach.
- 5) Zamawiający zastrzega sobie prawo do unieważnienia postępowania na każdym jego etapie bez podania przyczyny.
- 6) Zamawiający nie dopuszcza składania ofert częściowych.

- 7) W przypadku wpłynięcia jednej oferty Zamawiający zastrzega sobie prawo do negocjacji ceny złożonej oferty.
- 8) Oferty, które zostaną przekazane po upływie terminu składania ofert nie wezmą udziału w postępowaniu.
- 9) Na wniosek Zamawiającego Wykonawca będzie zobowiązany do przekazania Zamawiającemu przykładowych materiałów przed podpisaniem umowy.
- 10) Zamawiający zastrzega sobie prawo do skontaktowania się z wybranymi Oferentami w celu doprecyzowania ofert.
- 11) Niniejsze zapytanie ofertowe nie stanowi oferty w myśl art. 66 kodeksu cywilnego, jak również nie jest ogłoszeniem w rozumieniu ustawy Prawo zamówień publicznych.

10. Osoba do kontaktu:

Daria Więch, tel. (22) 511 21 68, e-mail: daria.wiech@mf.gov.pl

Warszawa, 25 września 2019 r.

DYREKTOR
Krajowej Szkoły Skarbowości
Paweł Cybulski

Klauzula informacyjna z art.13 RODO

W związku z rozpoczęciem stosowania z dniem 25 maja 2018 r. rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (ogólne rozporządzenie o ochronie danych osobowych), (Dz.U.UE.L.2016.119.1), dalej: RODO, Krajowa Szkoła Skarbowości realizując ustawowe zadania szkoleniowe informuje, że:

- a) administratorem Pana/Pani danych osobowych jest Dyrektor Krajowej Szkoły Skarbowości w Warszawie z siedzibą przy ulicy Okrzei 4, 03-710 Warszawa, (nr tel.: 22 511-21-51, adres e-mail: sekretariat.kss.warszawa@mf.gov.pl),
- b) w Krajowej Szkole Skarbowości powołany został Inspektor Ochrony Danych, z którym można się skontaktować pod numerem telefonu 22 511 21 50 lub adresem e-mail: iod.kss@mf.gov.pl,
- c) Pana/Pani dane osobowe (imię i nazwisko, tytuł naukowy, adres zamieszkania, adres e-mail i nr telefonu) przetwarzane będą na podstawie art.6 ust.1 lit. b i c RODO dla celów wykonania umowy – szkolenie pt. „Trening negocjacyjny – taktyki, strategii i symulacje negocjacyjne.”, tj. przeprowadzenia szkolenia oraz umieszczenia w dokumentacji szkoleniowej (np. w arkuszu indywidualnej oceny szkolenia oraz w zbiorczych wynikach ankiet przeprowadzonych wśród uczestników przedsięwzięć edukacyjnych, dzienniku zajęć, harmonogramie zajęć), w przypadku noclegu, w dokumentacji meldunkowej prowadzonej przez Krajową Szkołę Skarbowości, a przypadku bezpośrednich rozliczeń dla celów podatkowych i ZUS,
- d) odbiorcami Pana/Pani danych osobowych będą osoby lub podmioty, którym udostępniona zostanie dokumentacja postępowania w oparciu o ustawę o dostępie do informacji publicznej z dnia 26 września 2001 r. (Dz. U. z 2016 r. poz. 1764), oraz inne podmioty upoważnione na podstawie przepisów ogólnie obowiązujących,
- e) przysługuje Panu/Pani prawo dostępu do treści swoich danych oraz prawo ich sprostowania, usunięcia, ograniczenia przetwarzania, a także prawo do przenoszenia danych, prawo wniesienia sprzeciwu, prawo do cofnięcia zgody w dowolnym momencie bez wpływu na zgodność z prawem przetwarzania, którego dokonano na podstawie zgody przed jej cofnięciem,
- f) w przypadku uznania, iż przetwarzanie przez Krajową Szkołę Skarbowości danych osobowych narusza przepisy RODO, przysługuje prawo do wniesienia skargi do Prezesa Urzędu Ochrony Danych Osobowych.

Formularz oferty

Dotyczy postępowania o udzielenie zamówienia publicznego na przeprowadzenie szkoleń
pt.: „Trening negocjacyjny - taktyki, strategii i symulacje negocjacyjne”

Nazwa Wykonawcy	
	Nr telefonu	
Adres (siedziba) Wykonawcy	Adres e-mail	
	ul.	nr
	Kod pocztowy: _ - _ - _	Miejscowość:
Cena jednostkowa za realizację jednego szkolenia (brutto) zł	
Cena oferty brutto zł	

W imieniu Wykonawcy, którego reprezentuję:

- 1) oferuję realizację przedmiotu zamówienia w miejscu i terminach określonych w pkt. 3 zapytania ofertowego,
- 2) zobowiązuję się do Podpisania umowy na warunkach określonych we Wzorze umowy stanowiącym załącznik nr 7 do Zapytania ofertowego,
- 3) Oświadczam, że wypełniłem obowiązki informacyjne przewidziane w art. 13 lub art. 14 RODO* wobec osób fizycznych, od których dane osobowe bezpośrednio lub pośrednio pozyskałem w celu ubiegania się o udzielenie zamówienia publicznego w niniejszym postępowaniu.**

.....
Podpis Wykonawcy albo osoby lub osób uprawnionych
do reprezentowania Wykonawcy

* Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (ogólne rozporządzenie o ochronie danych) (Dz. Urz. UE L 119 z 04.05.2016 r.).

** W przypadku gdy wykonawca nie przekazuje danych osobowych innych niż bezpośrednio jego dotyczących lub zachodzi wyłączenie stosowania obowiązku informacyjnego, stosownie do art. 13 ust. 4 lub art. 14 ust. 5 RODO treści oświadczenia wykonawca nie składa (usunięcie treści oświadczenia np. przez jego wykreślenie).

PROGRAM SZKOLENIA

TYTUŁ SZKOLENIA:

GRUPA DOCELOWA:

CEL GŁÓWNY:

CELE SZCZEGÓŁOWE:

METODY DYDAKTYCZNE: np. wykład, dyskusja moderowana, praca w grupach, burza mózgów, praca indywidualna, scenki sytuacyjne

ŚRODKI DYDAKTYCZNE: np. prezentacja multimedialna, karty pracy, kwestionariusze

LICZBA GODZIN DYDAKTYCZNYCH:

Lp.	Temat (części)	Metoda dydaktyczna	Czas (godziny dydaktyczne /min)	Uwagi (środki dydaktyczne)
	Co jest do zrobienia?	Jak?	W jakim czasie?	Czego potrzebuję?
1.				
2.				
3.				
4.				
...				

ZAGADNIENIA, KTÓRE POWINNY BYĆ UWZGLĘDNIONE W PROGRAMIE SZKOLENIA

Cel szkolenia:

- pogłębienie wiedzy na temat myślenia analitycznego i psychologii w negocjacjach
- poznanie technik, taktyk i strategii negocjacyjnych oraz sposobów obrony przed nimi
- nabycie umiejętności praktycznych negocjowania

Zakres szkolenia:

- **Podstawy negocjacji: BATNA, ZOPA, granice ustępstw, model equalizera**
- **Zasady negocjacji według modelu Harwardzkiego**
- **Fazy prowadzenia negocjacji: przygotowanie, dyskusja wstępna, proponowanie, przetarg, porozumienie, zamknięcie, w tym :**
 - ✓ Lista kontrolna przygotowania do negocjacji.
 - ✓ Co można osiągnąć na etapie dyskusji wstępnej? Jak wysuwać propozycje negocjacyjne?
 - ✓ Zasady targowania się i zarządzania ustępstwami. Jakie powinno być porozumienie?
 - ✓ O czym trzeba pamiętać zamykając negocjacje.
- **Dylematy strategiczne negocjatora**
- **Zasady zarządzania ustępstwami i strategia szachowa**
- **Wykorzystanie diagramów użyteczności w negocjacjach**
- **Schemat arbitrażowy Nasha**
- **Poszerzanie pola negocjacji o dodatkowe kwestie**
- **Negocjacje dystrybutywne i integracyjne, przykłady oraz odniesienia do teorii gier**
- **Negocjacje miękkie, twarde i oparte o zasady**
- **Komunikacja pozawerbalna w negocjacjach, w tym:**
 - ✓ Wykorzystanie przestrzeni w negocjacjach (proksemika)
 - ✓ Kontakt wzrokowy (okulezyka) i dotyk (hapyka) w negocjacjach
 - ✓ Jak kinezyka może zdradzić nasze prawdziwe intencje?
- **Techniki, taktyki i triki negocjacyjne:**
 - ✓ Prezentacja wybranych taktyk i technik
 - ✓ Jak przeciwdziałać nieuczciwym trikom negocjacyjnym?
- **Savoir vivre i etyka negocjatora**
- **Negocjacje wielostronne, zasady sprawiedliwego podziału, wartość Shapleya, nukleolus**
- **Skuteczna komunikacja: praktyka prezentacji, proksemika i kinezyka**
- **Rozwiązywanie konfliktów w negocjacjach**
- **Cechy skutecznych negocjatorów**
- **Strategia szachowa:**
 - ✓ Zasady zarządzania ustępstwami
 - ✓ Kolejność negocjowania kwestii
 - ✓ Opracowanie strategii szachowych dla wybranych przez uczestników sytuacji negocjacyjnych
- **Gry i symulacje realnych sytuacji negocjacyjnych:**

a/ Gra negocjacyjna w parach

- ZOPA, BATNA, poziom aspiracji i granice ustępstw w negocjacjach
- Kompensacja kwestii negocjacyjnych - model equalizera
- Wykorzystanie diagramu użyteczności do analizy wyniku negocjacji
- Negocjacje dystrybutywne a interaktywne oraz dobór adekwatnej strategii i stylu negocjacji
- Schemat arbitrażowy Nasha jako przykład obiektywnego kryterium w negocjacjach

b/ Gra negocjacyjna w zespołach

- Wykorzystanie teorii gier do analizy sytuacji negocjacyjnej
- Dylemat więźnia: konflikt racjonalności indywidualnej (równowaga Nasha) z racjonalnością zespołową (kryterium Pareto)
- Turnieje Axelroda i cechy wygrywających strategii iterowanego dylematu więźnia

c/ Symulacje negocjacyjne w zespołach

- Przydzielenie ról i przygotowanie zespołów do negocjacji
- Negocjacje rejestrowane kamerą video
- Sesja wniosków: rola emocji, komunikacja werbalna i niewerbalna, stanowiska a interesy negocjatorów.

.....
Pieczęć Wykonawcy

WYKAZ

na potwierdzenie spełnienia warunków udziału w postępowaniu, określonych w pkt 2 zapytania ofertowego oraz do oceny kryterium „Doświadczenie wykładowcy” określonym w pkt 6 zapytania ofertowego na przeprowadzenie szkolenia pt.: „Trening negocjacyjny - taktyki, strategii i symulacje negocjacyjne”

Imię i nazwisko wykładowcy:

Doświadczenie wykładowcy w prowadzeniu szkoleń z tematyki tożsamej lub zbliżonej z tematami szkoleń wskazanymi przez Zamawiającego:

Lp.	Tytuł szkolenia	Odbiorca szkolenia	Termin szkolenia
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			

Do każdej zrealizowanej usługi wymienionej powyżej należy dołączyć dokument potwierdzający, że usługa została wykonana należycie (np. referencje).

.....
Podpis Wykonawcy albo osoby lub osób uprawnionych
do reprezentowania Wykonawcy

.....
Pieczęć Wykonawcy

OŚWIADCZENIE

**o spełnieniu warunków udziału w zapytaniu ofertowym na przeprowadzenie szkolenia
pt.: „Trening negocjacyjny - taktyki, strategii i symulacje negocjacyjne”**

Niniejszym oświadczam, że spełniam warunki udziału w wyżej wymienionym zamówieniu określone w zapytaniu ofertowym.

Oświadczam również, że nie zalegam z opłacaniem podatków i składek ZUS.

.....
Podpis Wykonawcy albo osoby lub osób uprawnionych
do reprezentowania Wykonawcy

KWALIFIKACJE ZAWODOWE

1. Imię i nazwisko

.....

2. Miejsce pracy i stanowisko

.....

3. Wykształcenie i tytuł naukowy

.....

4. Zakres tematyczny i rodzaj prowadzonych zajęć

.....
.....
.....
.....

5. Doświadczenie zawodowe i przebieg pracy dydaktycznej

.....
.....
.....
.....

6. Publikacje

.....
.....
.....

.....
Podpis Wykonawcy albo osoby lub osób uprawnionych
do reprezentowania Wykonawcy