*Nr sprawy: 0301.ELZ.260.2.32.2019*

*Załącznik nr 1*

*do zapytania ofertowego*

**Formularz oferty**

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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Nazwa Wykonawcy** | ........................................................................ | |
| Nr telefonu .....................................................  Adres e-mail ................................................... | |
| **Adres (siedziba) Wykonawcy** | 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 uprawionych

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).

*Załącznik nr 2*

*do zapytania ofertowego*

**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. |  |  |  |  |
| … |  |  |  |  |

*Załącznik nr 3*

*do zapytania ofertowego*

**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 się̨ i zarzadzania 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 (haptyka) 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 zarzadzania ustępstwami
* Kolejność negocjowania kwestii
* Opracowanie strategii szachowych dla wybranych przez uczestników sytuacji negocjacyjnych

•             **Gry i symulacje realnych sytuacji negocjacyjnych:**

**a/ Gra negocjacyjna w parach**

o   ZOPA, BATNA, poziom aspiracji i granice ustępstw w negocjacjach

o   Kompensacja kwestii negocjacyjnych - model equalizera

o   Wykorzystanie diagramu użyteczności do analizy wyniku negocjacji

o   Negocjacje dystrybutywne a interaktywne oraz dobór adekwatnej strategii i stylu negocjacji

o   Schemat arbitrażowy Nasha jako przykład obiektywnego kryterium w negocjacjach

**b/ Gra negocjacyjna w zespołach**

o   Wykorzystanie teorii gier do analizy sytuacji negocjacyjnej

o   Dylemat więźnia: konflikt racjonalności indywidualnej (równowaga Nasha) z racjonalnością̨ zespołową (kryterium Pareto)

o   Turnieje Axelroda i cechy wygrywających strategii iterowanego dylematu więźnia

**c/ Symulacje negocjacyjne w zespołach**

o   Przydzielenie ról i przygotowanie zespołów do negocjacji

o   Negocjacje rejestrowane kamerą video

o   Sesja wniosków: rola emocji, komunikacja werbalna i niewerbalna, stanowiska a interesy negocjatorów.

*Załącznik nr 4*

*do zapytania ofertowego*

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

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, strategie 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 uprawionych

do reprezentowania Wykonawcy

*Załącznik nr 5*

*do zapytania ofertowego*

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

Pieczęć Wykonawcy

**OŚWIADCZENIE**

**o spełnieniu warunków udziału w zapytaniu ofertowym na przeprowadzenie szkolenia   
pt.: „Trening negocjacyjny - taktyki, strategie 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 uprawionych

do reprezentowania Wykonawcy

*Załącznik nr 6*

*do zapytania ofertowego*

**KWALIFIKACJE ZAWODOWE**

1. Imię i nazwisko

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

1. Miejsce pracy i stanowisko

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

1. Wykształcenie i tytuł naukowy

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

1. Zakres tematyczny i rodzaj prowadzonych zajęć

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

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

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

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

1. Doświadczenie zawodowe i przebieg pracy dydaktycznej

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

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

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

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

1. Publikacje

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

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

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

…………………………………………………………………

Podpis Wykonawcy albo osoby lub osób uprawionych

do reprezentowania Wykonawcy