

„Być konkurencyjnym, czyli wiedzieć i umieć”  
WND-POKL.02.01.01-00-980/09

## ZAPYTANIE OFERTOWE W ZAKRESIE PROGRAMU SZKOLENIOWEGO GRAS SAVOYE POLSKA REALIZOWANONEGO PRZY WSPARCIU EUROPEJSKIEGO FUNDUSZU SPOŁECZNEGO

### I. INFORMACJE OGÓLNE

1. Niniejsze Zapytanie nie stanowi zapytania o ofertę w świetle polskich przepisów prawnych.
2. Procedura przeprowadzona jest zgodnie z zasadą konkurencyjności określoną w „Zasadach finansowania Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki” z dnia 25 marca 2009 roku.
3. Organizatorem postępowania jest Gras Savoye Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, przy ul. Marynarskiej 11, 02-674 Warszawa, wpisaną do Krajowego Rejestru Sądowego Sądu Rejonowego dla M.St. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy KRS pod nr 0000054804, o kapitale zakładowym w wysokości 387 500 PLN w całości wpłaconym, NIP: 526-02-10-292, zwana dalej Organizatorem.
4. Osobą wyznaczoną do kontaktu w sprawie postępowania jest Edyta Przybyła – edyta.przybyla@grassavoye.pl
5. Celem niniejszego zapytania ofertowego jest przeprowadzenie procedury wyboru podwykonawców w zakresie realizacji programu szkoleniowego WND-POKL.02.01.01-00-980/09 realizowanego przy wsparciu środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.
6. Działania w zakresie realizacji programu szkoleniowego realizowane będą w terminie od listopada 2009 do października 2011.

### II. PRZEDMIOT ZAPYTANIA OFERTOWEGO

1. W ramach realizacji programu szkoleniowego „Być Konkurencyjnym, czyli wiedzieć i umieć” Organizator planuje serię szkoleń w zakresie umiejętności pracowników działów zajmujących się bezpośrednią obsługą klienta. Poniżej znajduje się specyfikacja szkoleń, które Organizator zamierza zrealizować w powyższym zakresie:
  - a. Profesjonalna obsługa klienta  
Odbiorcy - specjaliści i menagerowie  
Początek realizacji – styczeń 2010  
Całkowita ilość dni szkoleniowych – 7 x 2 dni szkoleniowe = **14 dni szkoleniowych**  
Charakter szkolenia – 2-dniowe szkolenie organizowane w Warszawie, poza miejscem pracy  
Grupy szkoleniowe – 15 osób



„Być konkurencyjnym, czyli wiedzieć i umieć”  
WND-POKL.02.01.01-00-980/09

b. Profesjonalna prezentacja

Odbiorcy – specjaliści i menadżerowie

Początek realizacji – styczeń 2010

Całkowita ilość dni szkoleniowych – 4 x 2 dni szkoleniowe = **8 dni**

**szkoleniowych**

Charakter szkolenia – 2-dniowe szkolenie organizowane w Warszawie, poza miejscem pracy

Grupy szkoleniowe – 15 osób

c. Negocjacje

Odbiorcy – specjaliści i menadżerowie

Początek realizacji – styczeń 2010

Całkowita ilość dni szkoleniowych – 3 x 2 dni szkoleniowe = **6 dni**

**szkoleniowych**

Charakter szkolenia – 2-dniowe szkolenie organizowane w Warszawie, poza miejscem pracy

Grupy szkoleniowe – 15 osób

d. Obsługa klienta przez telefon

Odbiorcy – operatorzy telefoniczni, likwidatorzy szkód

Początek realizacji – listopad 2009

Całkowita ilość dni szkoleniowych – 7 grup x 2 dni + 7 grup x 1 dzień = **21**

**dni szkoleniowych**

Charakter szkolenia – 2/1 -dniowe szkolenie organizowane w Warszawie, poza miejscem pracy

Grupy szkoleniowe – 15 osób

Szkolenia realizowane będą w 8 godzinnym wymiarze czasowym, w ciągu każdego dnia szkolenia.

RAZEM 49 dni szkoleniowych = 398 godzin trenerskich

W skład kosztów usługi szkoleniowej (jeden dzień trenerski) w ramach każdego z wymienionych szkoleń wchodzić będzie:

- rozpoznanie potrzeb szkoleniowych poszczególnych grup

- przygotowanie zawartości merytorycznej szkolenia oraz opracowanie materiałów dla każdego z uczestników

-wynagrodzenie trenera

-koszty dojazdu, wyżywienia i noclegu trenera

- wystawienie certyfikatów zgodnych wymogami określonymi w rozporządzeniu Ministra Finansów z dnia 4 lipca 2005 r. w sprawie przeprowadzania szkoleń zawodowych dla osób wykonujących czynności agencyjne albo czynności brokerskie

„Być konkurencyjnym, czyli wiedzieć i umieć”  
WND-POKL.02.01.01-00-980/09

Dokładne terminy szkoleń będą ustalane z Wybranymi dostawcami usług najpóźniej na 14 dni przed planowanym szkoleniem.

### **III. OFERTA**

Oferta powinna zawierać wymienione poniżej elementy.

1. Oznaczenie Oferenta
  - a. nazwa
  - b. adres
  - c. informacje rejestrowe
  - d. aktualny odpis z właściwego rejestru
2. Opis doświadczenia w zakresie powyższej tematyki szkoleniowej.
3. Rozwinięcie tematyki szkoleniowej w zakresie zaproponowanych powyżej tematów.
4. Opis doświadczenia w zakresie realizacji projektów szkoleniowych o podobnym charakterze, projektów dofinansowanych ze środków UE, w tym szczegółowy opis jednego ze zrealizowanych projektów.
5. Ofertę kosztową poszczególnych szkoleń z dokładnym podaniem ceny brutto jednego dnia trenerskiego (uwzględniającą wszystkie składowe wymienione powyżej).
6. Opcjonalnie – miejsce organizacji poszczególnych szkoleń
  - a. Szkolenia organizowane w Warszawie w pobliżu siedziby Organizatora (ul. Marynarska 11)
  - b. Szkolenia wyjazdowe maksimum 100 km od Warszawy

### **IV. KRYTERIA WYBORU OFERTY**

1. Cena za usługę szkoleniową- 40%
2. Doświadczenie wykonawcy w zakresie realizacji projektów szkoleniowych dofinansowanych ze środków Unii Europejskiej -30 %
3. Doświadczenie wykonawcy w zakresie realizowanych szkoleń w danej tematyce-20 %
4. Doświadczenie wykonawcy w zakresie współpracy z podmiotami z sektora pośrednictwa ubezpieczeniowego lub podmiotami o działalności i/lub strukturze analogicznej to działalności/struktury Organizatora - 10 %

### **V. TRYB SKŁADANIA OFERT**

1. Oferty należy przesyłać do dnia 12 października.
2. Oferty można przesyłać pocztą zwykłą lub kurierską na adres :  
Gras Savoye Polska Sp. z o.o.  
ul. Marynarska 11  
02-674 Warszawa

z dopiskiem Oferta szkoleniowa – POKL – Być konkurencyjnym, czyli wiedzieć i umieć

lub pocztą elektroniczną na adres [gsp@grassavoye.pl](mailto:gsp@grassavoye.pl)

„Być konkurencyjnym, czyli wiedzieć i umieć”  
WND-POKL.02.01.01-00-980/09

3. Oferent ponosi pełne ryzyko związane z doręczeniem Oferty.
4. Wszelkie koszty związane z przygotowaniem i dostarczeniem Oferty obciążają Oferenta.

#### **VI. KORESPONDENCJA W TRAKCIE TRWANIA POSTĘPOWANIA**

W trakcie trwania postępowania wszelkie zapytania, oświadczenia i wnioski mogą być kierowane do Edyty Przybyły [edyta.przybyla@grassavoye.pl](mailto:edyta.przybyla@grassavoye.pl).

#### **VII. WYNIKI POSTĘPOWANIA**

Wyniki postępowania zostaną ogłoszone na stronie internetowej Gras Savoye Polska Sp. z o.o. ([www.grassavoye.pl](http://www.grassavoye.pl)).

Organizator przewiduje możliwość spotkania z wybranymi oferentami w celu uzyskania dodatkowych informacji lub przeprowadzenia negocjacji cenowych.

#### **VIII. KLAUZULE**

Organizator zastrzega sobie prawo do :

- swobodnej weryfikacji ofert
- podziału przedmiotu zapytania między kilku oferentów lub, w uzasadnionych przypadkach, przekazania do realizacji części przedmiotu zapytania innemu podmiotowi, nie biorącemu udziału w postępowaniu
- unieważnienia procedury ofertowej bez podania przyczyny

Informacje zawarte w niniejszym zapytaniu są poufne i mogą zostać przekazane wyłącznie osobom zaangażowanym w przygotowanie odpowiedzi ofertowej.