

ODPOWIEDZI NA PYTANIA WYKONAWCÓW

4system Polska sp. z o.o.
ul. Bohaterów Westerplatte 30
65-034 Zielona Góra
Nazwa i adres Zamawiającego

1. Zamawiający w Zaproszeniu zapisał, że Wykonawca będzie musiał zapłacić "10% łącznego wynagrodzenia brutto za każdy dzień zwłoki, od wyznaczonego terminu zadeklarowanego w zapytaniu ofertowym, jako gotowość do przeprowadzenia szkolenia", a następnie, że:

- "Zamawiający ma prawo wypowiedzieć umowę z winy Wykonawcy, w przypadku nieprzystąpienia do szkolenia wynoszącego w sumie 10 dni od zgłoszenia zapotrzebowania na szkolenie przez Zamawiającego" i

- że "Zamawiający ma prawo wypowiedzieć Wykonawcy umowę z winy Wykonawcy, gdy wartość naliczonych kar umownych przewyższy wartość 25% łącznego wynagrodzenia".

Biorąc pod uwagę trzeci zapis wynika z niego, że jeżeli Wykonawca nie przystąpi do szkolenia w sumie 3 dni od zgłoszenia zapotrzebowania na szkolenie przez Zamawiającego, to zamawiający może wypowiedzieć umowę, bo kary przekroczą wartość 25%. Prosimy o wyjaśnienie, kiedy zamawiający ma prawo wypowiedzieć umowę - po trzech czy po dziesięciu dniach zwłoki?

Odpowiedź 1

Zamawiający wyjaśnia, że zgodnie z zapytaniem ofertowym „Zamawiający ma prawo wypowiedzieć Wykonawcy umowę z winy Wykonawcy, gdy wartość naliczonych kar umownych przewyższy wartość 25% łącznego wynagrodzenia, a więc także jeżeli wykonawca nie przystąpi do szkolenia w sumie 3 dni od zgłoszenia zapotrzebowania na szkolenie przez Zamawiającego.

2. Zamawiający w OPZ zapisał, że przedmiotem zamówienia jest przeprowadzenie szkoleń z zakresu:

- „księgowości i rachunkowości”, oraz

- „technik sprzedaży i negocjacji”.

Są to dwa różne szkolenia, których wartość też się różni. W formularzu ofertowym zamawiający wpisał tylko jedną rubrykę do szkoleń razy maksymalnie 15 osób. Czy to oznacza, że wykonawca ma uśrednić cenę szkoleń?

Odpowiedź 2.

Zamawiający informuje, iż zmianie uległ Formularz ofertowy – Załącznik nr 2 do Zapytania ofertowego. Aktualna wersja Formularza ofertowego, zawierającego tabelkę, w której należy wpisać oferowaną cenę do każdego typu szkolenia osobno została zamieszczona na Bazie Konkurencyjności.

3. W ramach zamówienia wykonawca musi przeprowadzić szkolenia trwające 5 dni dla każdej grupy, przy czym wszystkie szkolenia muszą się odbyć do końca roku, a więc wykonawca dysponuje krótkim okresem czasu na przeszkolenie osób. Dodatkowo zamawiający zapisał w opz, że może odwołać szkolenie w każdym momencie realizacji zamówienia. Niesie to ryzyko, że wykonawca nie zdąży przeszkolić wszystkich osób, biorąc pod uwagę, że zbliżają się święta. Czy w związku z tak krótkim czasem realizacji zamawiający może zrezygnować z zapisu o możliwości odwołania szkolenia?

Odpowiedź 3.

Zamawiający nie zrezygnuje z wyżej cytowanego zapisu.

4. Czy w ramach zamówienia wykonawca ma opracować materiały merytoryczne tylko w razie potrzeby dostosowane do potrzeb osób niepełnosprawnych? Czego dokładnie mają dotyczyć materiały merytoryczne?

Odpowiedź 4.

W ramach zamówienia wykonawca zobowiązany jest do opracowania materiałów merytorycznych dla wszystkich uczestników szkoleń. Dodatkowo, jeżeli w szkoleniu będzie uczestniczyła osoba niepełnosprawna / będą uczestniczyły osoby niepełnosprawne, wykonawca będzie zobowiązany przygotować materiały merytoryczne dostosowane do potrzeb osoby/osób niepełnosprawnych.

Materiały merytoryczne mają dotyczyć realizowanych szkoleń: z zakresu: „księgowości i rachunkowości”, oraz „technik sprzedaży i negocjacji”.

Materiały merytoryczne do szkolenia z zakresu „księgowości i rachunkowości” muszą obejmować takie zagadnienia jak:

- a) Faktura VAT
- b) Książka przychodów i rozchodów
- c) Podatek dochodowy od osób fizycznych
- d) Podatek dochodowy od osób prawnych
- e) Ewidencja rozrachunków
- f) Ordynacja podatkowa
- g) Ewidencja środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych
- h) Ewidencja środków pieniężnych
- i) Analiza finansowa przedsiębiorstwa lub przedsięwzięcia w zakresie potrzeb inwestycyjnych lub kapitałowych(analiza finansowa; ustalenie bieżącego stanu kondycji majątkowo-kapitałowej przedsiębiorstwa i na jego podstawie nakreślenie ścieżek rozwoju-prognozy finansowej)
- j) Podatki jako koszt prowadzenia biznesu (optymalizacja podatku dochodowego; podatek VAT i optymalizacja; Podatek PCC)
- k) Optymalizacja transakcji (sprzedaż nieruchomości; sprzedaż udziałów i akcji bez podatku dochodowego; sprzedaż firmy; wystąpienie wspólnika ze spółki)
- l) Wynik finansowy i zamknięcie ksiąg. Inwentaryzacja plus egzamin

Treści merytoryczne szkolenia mają być zgodne z treściami merytorycznymi wewnętrznego egzaminu i mają umożliwić uczestnikom zdanie egzaminu.

Materiały merytoryczne do szkolenia z zakresu „technik sprzedaży i negocjacji” muszą obejmować takie zagadnienia jak:

- a) ABC przedstawiciela handlowego
- b) Jak zarządzać czasem i bazą swoich klientów
- c) Skuteczne metody pozyskiwania klientów i organizacja sprzedaży
- d) Jak przygotować się do pracy skutecznej wizyty handlowej
- e) Jak działania marketingowe poprawiają i utrzymują relacje z klientem
- f) W jaki sposób zmienia się sytuacja na rynku – czego oczekuje klient
- g) Wzór do naśladowania – jakich handlowców kochają klienci
- h) Sztuka przekazywania i argumentacji – prowadzenie spotkania handlowego i skutecznych negocjacji
- i) Istota negocjacji
- j) Konflikt jako podstawa do negocjacji
- k) Komunikacja w negocjacjach
- l) Rodzaje negocjacji
- m) Fazy negocjacji

plus egzamin końcowy.

Treści merytoryczne szkolenia mają być zgodne z treściami merytorycznymi wewnętrznego egzaminu i mają umożliwić uczestnikom zdanie egzaminu.

5. Zamawiający w kryterium oceny ofert „ilość spotkań w miesiącu z Zamawiającym” zapisał, że maksymalną liczbę punktów w tym kryterium można otrzymać za udział w powyżej 3 spotkaniach miesięcznie. Czy to oznacza, że Zamawiający będzie organizował spotkania dzień po dniu czy np. raz w tygodniu?

Odpowiedź 5

Zamawiający informuje, iż w związku z krótkim terminem realizacji zamówienia, Zamawiający jest zmuszony zrezygnować z kryterium oceny ofert „ilość spotkań w miesiącu z Zamawiającym”.

Poniżej Zamawiający zamieszcza aktualne kryteria oceny ofert:

- a) cena brutto (C) – 50 pkt
- b) gotowość do przeprowadzenia szkolenia zawodowego (G) – 30 pkt
- c) koncepcja szkoleń (K) – 20 pkt,

2. Opis sposobu przyznawania punktacji

a) **cena brutto- 50 pkt**, punkty dla poszczególnych ofert wyliczone będą w następujący sposób:

$$C = \frac{C_{\min}}{C_{\max}} \times (50)$$

Gdzie :

C_{min} - oznacza najniższą cenę-brutto proponowanych ofert

CoB - oznacza cenę brutto badanej oferty

C - liczba punktów w kryterium cena

Uwaga: W przypadku osób fizycznych, przy formie współpracy – umowa zlecenie – Zamawiający w niniejszym kryterium przyjmie kwotę brutto brutto.

b) gotowość do przeprowadzenia szkolenia zawodowego – 30 pkt, przy obliczaniu liczby punktów w tym kryterium Zamawiający zastosuje następujące wyliczenie:

- ✓ za termin wynoszący 5 dni od zgłoszenia zapotrzebowania - 0 punktów
- ✓ za termin wynoszący od 3 dni do 4 dni od zgłoszenia zapotrzebowania- 10 punktów
- ✓ za termin wynoszący do 2 dni od zgłoszenia zapotrzebowania - 30 punktów

Przez „gotowość do przeprowadzenia szkolenia zawodowego Zamawiający rozumie ilość dni kalendarzowych od zgłoszenia przez Zamawiającego zapotrzebowania na przeprowadzenie szkolenia zawodowego.

Przez "dni kalendarzowe" Zamawiający rozumie wszystkie dni tygodnia, czyli od poniedziałku do niedzieli. Dniem kalendarzowym dla Zamawiającego są także wszelkie święta państwowe i kościelne.

Uwaga!

Oferent/Wykonawca, który wskaże 6 i więcej dni zostanie wykluczony z postępowania, a jego oferta zostanie odrzucona.

c) koncepcja szkoleń – 20 pkt

Wykonawca do oferty dołączy koncepcję realizacji szkolenia z zakresu „księgowości i rachunkowości”, oraz koncepcję realizacji szkolenia z zakresu „technik sprzedaży i negocjacji”. Przy obliczaniu liczby punktów w tym kryterium Zamawiający zastosuje następujące wyliczenie:

1) metoda szkolenia - dopasowanie metod pracy do potrzeb uczestników, liczba wykorzystanych metod przekazywania wiedzy i środków przekazu (0 - 10 pkt):

- wykonawca otrzyma maksymalnie 5 punktów za wykorzystanie co najmniej 5 metod przekazywania wiedzy, dopasowanych do potrzeb uczestników. Przy wykorzystaniu mniej niż 5 metod przekazywania wiedzy, dopasowanych do potrzeb uczestników wykonawca otrzyma proporcjonalnie mniej punktów;

- wykonawca otrzyma maksymalnie 3 punkty za wykorzystanie co najmniej 3 środków przekazu dopasowanych do potrzeb uczestników. Przy wykorzystaniu mniejszej liczby środków otrzyma proporcjonalnie mniej punktów;

- wykonawca otrzyma maksymalnie 2 punkty za wykorzystanie skutecznych, trafnie dopasowanych metod pracy do potrzeb uczestników.

2) wykonawca otrzyma maksymalnie 10 punktów za zgodność materiału merytorycznego z tematyką szkolenia (0 - 10 pkt)

- wykonawca otrzyma maksymalnie 5 punktów za zgodność materiału merytorycznego z tematyką szkolenia z zakresu „księgowości i rachunkowości”,

- wykonawca otrzyma maksymalnie 5 punktów za zgodność materiału merytorycznego z tematyką szkolenia z zakresu „technik sprzedaży i negocjacji”,

- jeżeli materiał merytoryczny nie będzie zgodny z tematyką szkolenia lub wykonawca nie zamieści w koncepcji materiału merytorycznego otrzyma 0 punktów.

Ocena zostanie dokonana przez komisję, na podstawie karty oceny.

Maksymalna liczba punktów możliwa do zdobycia w tym kryterium – 20 punktów.

UWAGA!

Wykonawca do oferty musi dołączyć koncepcję do obu szkoleń.

Oferta, która nie będzie zawierała koncepcji zostanie odrzucona jako niezgodna z zapytaniem ofertowym.

Zamawiający dokona wyliczenia stosując zaokrąglenia wyników do dwóch miejsc po przecinku. Zamawiający udzieli zamówienia Oferentowi/Wykonawcy, którego oferta odpowiada wszystkim wymaganiom przedstawionym w zapytaniu ofertowym i zostanie uznana, jako najkorzystniejsza, tzn. uzyska najwyższą liczbą punktów, zgodnie ze wzorem:

$$W = C + G + K$$

Gdzie:

W – liczba punktów przyznana badanej ofercie

C – liczba punktów przyznana za zaproponowaną cenę

G – liczba punktów za gotowość do przeprowadzenia szkolenia zawodowego

K – liczba punktów za koncepcję szkoleń

W związku ze zmianami wprowadzonymi w Zapytaniu ofertowym Zamawiający zmienia termin składania ofert.

Ofertę należy złożyć w formie pisemnej, w nieprzekraczalnym terminie do dnia 13.12.2019r., do godz. 12:00

Ofertę prosimy dostarczyć: osobiście, kurierem lub pocztą tradycyjną do dnia 13.12.2019r. do godz. 12:00 – na adres:

4System Polska Sp. z o.o., ul. Bohaterów Westerplatte 30, 65-034 Zielona Góra do Sekretariatu (czynny od poniedziałku do piątku w godzinach 8:00-16:00) w zaklejonych kopertach z dopiskiem „Oferta na przeprowadzenie szkoleń” oraz „Prosimy nie otwierać przed 13.12.2019, godz. 12:30”