

Znak sprawy: ZP-272/TP/05/2022

OPIS PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA CZĘŚĆ 5

Dotyczy postępowania o udzielenie zamówienia publicznego o wartości, szacunkowej nieprzekraczającej 750 000 Euro, prowadzonego na podstawie art. 275 ust. 1 ustawy z dnia 11 września 2019 r. Prawo zamówień publicznych (Dz. U. z 2021 r. poz. 1129 z późn. zm.) w trybie podstawowym bez negocjacji pn.: **Usługa przeprowadzenia kursów i szkoleń na potrzeby pracowników Lubelskiego Parku Naukowo-Technologicznego S.A. w ramach projektu „Transfer technologii kluczem do rozwoju przedsiębiorstw” z podziałem na części.**

Część 5. Usługi przeprowadzenia szkolenie z zakresu negocjacji w biznesie na potrzeby pracowników Lubelskiego Parku Naukowo-Technologicznego S.A. w ramach projektu „Transfer technologii kluczem do rozwoju przedsiębiorstw”.

Przedmiot zamówienia będzie współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Lubelskiego na lata 2014-2020, Oś priorytetowa 1 Badania i innowacje, działanie 1.4 Transfer technologii i komercjalizacja badań, współfinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego.

1. Przedmiotem zamówienia jest usługa przeprowadzenia szkolenia z zakresu negocjacji w biznesie.
2. Wykonawca po zakończeniu szkolenia będzie miał obowiązek wystawienia uczestnikom certyfikatu/zaświadczenia wraz z załącznikiem określającym program szkolenia i ilość godzin szkoleniowych oraz potwierdzającego zdobycie przez uczestników szkolenia określonych kompetencji.
3. Wykonawca zobowiązany będzie do realizacji szkoleń wymiarze łącznym min. 24 godzin dydaktycznych. Liczba godzin dydaktycznych wskazanych w niniejszym opisie przedmiotu zamówienia, stanowi minimum, jakie Wykonawca musi poświęcić na omówienie danego zagadnienia.
4. Szkolenie skierowane będzie **do min. 3, maksymalnie 6 osób**- pracowników Zamawiającego.
5. Program szkolenia obejmuje minimum następujące zakres:
 - a) Właściwa postawa negocjatora;
 - b) Instytucje otoczenia biznesu (klastry, jednostki samorządu terytorialnego, firmy, nabywcy, dostawcy);
 - c) Rozmowy B2B, B2C – rezultaty partnerstwa biznesowego;
 - d) Nawiązywanie współpracy;
 - e) Alternatywy w negocjacjach przy oferowaniu nowych usług i produktów przy penetracji rynku lokalnego;
 - f) Metody i techniki przyjaznych negocjacji z JST, w tym negocjacje umów o dofinansowanie ze środków unijnych;
 - g) Planowanie spotkania biznesowego;
 - h) Formułowanie celów negocjacyjnych;
 - i) Rola komunikacji asertywnej w procesie negocjacji;
 - j) Negocjacje a konflikt interesów;
 - k) Negocjacje pomiędzy uczelnią a Parkiem i zabezpieczenie stron przy tworzeniu spin off i spin out;
 - l) Atuty negocjacji grupowych.
6. Wykonawca zobowiązany będzie do zrealizowania szkolenia zgodnie z minimalnym ramowym planem szkolenia przedstawionym w niniejszym opisie przedmiotu zamówienia.
7. Wykonawca zobowiązany będzie do przedstawienia właściwego harmonogramu szkolenia, zawierającego ostateczny szczegółowy program szkolenia oraz liczbę godzin dydaktycznych, formę i sposób prowadzenia



- szkolenia. Wykonawca przedstawi Zamawiającemu harmonogram szkolenia w terminie 3 dni, od dnia podpisania umowy z Zamawiającym.
8. Wykonawca zobowiązany będzie do realizacji usług szkoleniowych w siedzibie Zamawiającego tj. Lubelski Park Naukowo-Technologiczny S.A. przy ul. Bohdana Dobrzańskiego 3, 20-262 Lublin. Zamawiający dopuszcza możliwość prowadzenia zajęć w formie online lub hybrydowej (stacjonarnie i online), taka forma zajęć zostanie ustalona na etapie sporządzania harmonogramu szkolenia.
9. Wykonawca po zakończeniu szkolenia będzie miał obowiązek wystawienia uczestnikowi certyfikatu/zaświadczenia wraz z załącznikiem określającym program szkolenia i ilość godzin szkoleniowych oraz potwierdzającego zdobycie przez uczestnika szkolenia określonych kompetencji.
10. Wykonawca w ramach prowadzonych szkoleń zobowiązany będzie do aktywnego angażowania uczestników szkolenia w formie warsztatowej lub ćwiczeń praktycznych na wybranych przykładach.
11. Ponadto Wykonawca zobowiązany będzie do:
- 1) zapewnienia materiałów szkoleniowych w tym prezentacji, które mają zostać przekazane uczestnikom szkolenia w wersji elektronicznej;
 - 2) prowadzenie dokumentacji szkoleniowej na wzorach przekazanych przez Zamawiającego tj. dziennika zajęć, listy obecności, dokumentów potwierdzających przekazanie materiałów szkoleniowych, innych dokumentów przekazanych przez Zamawiającego związanych z realizacją usługi;
 - 3) raportowania Zamawiającemu o osobach obecnych i nieobecnych na zajęciach, oraz wszelkich kłopotach i nieprawidłowościach występujących w trakcie realizacji zamówienia;
 - 4) zapewnienia trenerów i szkoleniowców o wysokim poziomie kompetencyjnym i merytorycznym;
 - 5) wykonania przedmiotu umowy z zachowaniem należytej staranności, zgodnie z zasadami wiedzy i w sposób zapewniający ich wysoką jakość;
 - 6) przekazania Zamawiającemu w terminie 5 dni od dnia zakończenia szkolenia wszystkich dokumentów związanych z jego realizacją.
12. Wykonawca zobowiązany jest do umieszczenia na opracowaniu i wszystkich pozostałych dokumentach powstałych w wyniku realizacji zamówienia informacji o współfinansowaniu zadania przez Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego z uwzględnieniem wymogów wizualizacji wynikających ze sposobu finansowania projektu w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Lubelskiego na lata 2014 – 2020, w tym co najmniej na stronie tytułowej i końcowej, nazwę i logotypy.
13. Zamawiający zastrzega sobie prawo do kontroli realizacji zamówienia przez upoważnionego przedstawiciela Zamawiającego na każdym jego etapie. Wykonawca zobowiązuje się do udostępnienia wszystkich materiałów związanych z realizacją zamówienia na potrzeby przeprowadzenia kontroli. Celem kontroli będzie potwierdzenie realizacji usługi zgodnie ze złożoną ofertą oraz podpisaną umową.
14. Celem realizacji usług szkoleniowych jest podniesienie wiedzy i kompetencji pracowników Lubelskiego Parku Naukowo-Technologicznego S.A., w sposób który umożliwi późniejsze świadczenie usług dla małych i średnich przedsiębiorstw z terenu województwa lubelskiego, działających w obszarze inteligentnych specjalizacji województwa lubelskiego, obejmujących w szczególności: Biogospodarka, Medycyna i zdrowie, Energetyka niskoemisyjna, Informatyka i automatyka.
15. Minimalne efekty kształcenia powinny obejmować:
- 1) Uczestnicy znają wpływ nastawienia negocjatora na efekt negocjacji;
 - 2) Uczestnicy znają techniki negocjacji ;
 - 3) Uczestnicy wiedzą jak prawidłowo należy się komunikować z różnymi klientami;
 - 4) Uczestnicy znają krytyczne obszary podczas negocjacji;
 - 5) Uczestnicy potrafią tworzyć efektywne strategie negocjacyjne;
 - 6) Uczestnicy potrafią kształtować poziom motywacji w trakcie negocjacji;
 - 7) Uczestnicy potrafią formułować cele negocjacyjne;
 - 8) Uczestnicy potrafią dopasować postawę ciała do rozmówcy;

- 9) Uczestnicy znają psychologiczne aspekty kluczowe do uzyskania pożądanego efektu w negocjacjach
- 10) Uczestnicy wiedzą jak pozyskać przedsiębiorców do współpracy, w tym świadczenia usług.

