

Ogłoszenie powiązane:

**Ogłoszenie nr 121560-2010 z dnia 2010-04-30 r.** Ogłoszenie o zamówieniu - Warszawa

Szczegółowy Opis Przedmiotu Zamówienia I. INFORMACJE OGÓLNE O ZAMÓWIENIU 1. Przedmiotem zamówienia jest przygotowanie i przeprowadzenie szkolenia z zakresu umiejętności interpersonalnych oraz szkolenia z umiejętności negocjacyjnych...

Termin składania ofert: 2010-05-10

---

---

## **Warszawa: Przygotowanie i przeprowadzenie szkolenia z zakresu umiejętności interpersonalnych oraz szkolenia z umiejętności negocjacyjnych dla doktorantów Politechniki Warszawskiej.**

**Numer ogłoszenia: 157120 - 2010; data zamieszczenia: 07.06.2010**

**OGŁOSZENIE O UDZIELENIU ZAMÓWIENIA - Usługi**

**Zamieszczanie ogłoszenia:** obowiązkowe.

**Ogłoszenie dotyczy:** zamówienia publicznego.

**Czy zamówienie było przedmiotem ogłoszenia w Biuletynie Zamówień Publicznych:** tak, numer ogłoszenia w BZP: 121560 - 2010r.

**Czy w Biuletynie Zamówień Publicznych zostało zamieszczone ogłoszenie o zmianie ogłoszenia:** nie.

### **SEKCJA I: ZAMAWIAJĄCY**

**I. 1) NAZWA I ADRES:** Politechnika Warszawska Centrum Studiów Zaawansowanych, Pl. Politechniki 1, 00-661 Warszawa, woj. mazowieckie, tel. 22 234 6002, faks 22 234 6002.

**I. 2) RODZAJ ZAMAWIAJĄCEGO:** Uczelnia publiczna.

### **SEKCJA II: PRZEDMIOT ZAMÓWIENIA**

**II.1) Nazwa nadana zamówieniu przez zamawiającego:** Przygotowanie i przeprowadzenie szkolenia z zakresu umiejętności interpersonalnych oraz szkolenia z umiejętności negocjacyjnych dla doktorantów Politechniki Warszawskiej..

**II.2) Rodzaj zamówienia:** Usługi.

**II.3) Określenie przedmiotu zamówienia:** I. INFORMACJE OGÓLNE O ZAMÓWIENIU 1. Przedmiotem zamówienia jest przygotowanie i przeprowadzenie szkolenia z zakresu umiejętności interpersonalnych oraz szkolenia z umiejętności negocjacyjnych dla doktorantów Politechniki Warszawskiej. 2. Zamawiający nie planuje udzielić zamówień uzupełniających. 3. Zamawiający nie dopuszcza składania ofert częściowych. 4. Składając ofertę Wykonawca jest obowiązany do wskazania części zamówienia, których wykonanie zamierza zlecić podwykonawcom. II. OPIS PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA JĘZYK KOMUNIKACJI Językiem komunikacji w zakresie realizacji zamówienia będzie język polski. W sytuacji, gdy zamówienie będą realizować osoby nie posługujące się językiem polskim Wykonawca zapewni tłumaczenie ustne i pisemne na język polski. Koszty tłumaczenia zostaną wliczone w cenę oferty Wykonawcy. TRENERZY Wykonawca zapewni min. 2 trenerów,

którzy poprowadzą szkolenia, spełniających wymagania postawione przez Zamawiającego w SIWZ. SPOSÓB REALIZACJI 1) Wykonawca zorganizuje i przeprowadzi dwa szkolenia - trzydniowe szkolenie z zakresu umiejętności interpersonalnych oraz dwudniowe szkolenie z zakresu umiejętności negocjacyjnych, każde dla 12 doktorantów Politechniki Warszawskiej. 2) Wykonawca przeprowadzi szkolenia w udostępnionych przez Zamawiającego salach w budynku Politechniki Warszawskiej w Warszawie. Zamawiający zapewni wyposażenie w postaci rzutnika multimedialnego, ekranu i tablicy typu flip-chart, przy czym Wykonawca będzie dysponował własnym komputerem przenośnym. 3) Wykonawca zobowiązany jest do zapewnienia przeprowadzenia szkoleń przez trenerów wskazanych w ofercie, spełniających wymagania Zamawiającego określone w SIWZ. 4) Wykonawca zapewni w trakcie każdego dnia szkolenia dwie przerwy kawowe oraz jeden ciepły posiłek dla każdego z uczestnika szkoleń w miejscu przeprowadzenia szkoleń (Zamawiający nie zapewnia zastawy ani personelu do zaserwowania posiłków i przerw kawowych). 5) Każdy dzień szkolenia trwać będzie 8 godzin (łącznie z przerwami kawowymi oraz ciepłym posiłkiem); 6) W przypadku prowadzenia szkolenia przez eksperta zagranicznego nieznającego języka polskiego, Wykonawca zapewni tłumaczenie w trakcie szkoleń (w tym specjalistyczny sprzęt - kabiny tłumaczeniowe, zestawy słuchawkowe itp.). 7) Wykonawca przygotuje dla każdego uczestnika szkoleń materiały szkoleniowe w wersji papierowej oraz elektronicznej (na CD lub innym nośniku). 8) Wykonawca przed rozpoczęciem szkoleń prześle Zamawiającemu po jednym egzemplarzu kompletnych materiałów szkoleniowych do akceptacji, na co najmniej 5 dni przed planowaną datą rozpoczęcia pierwszego szkolenia. 9) Wykonawca przedstawi Zamawiającemu, w terminie do 3 dni od podpisania umowy po 3 terminy, przeprowadzenia każdego ze szkoleń, przy czym szkolenia nie mogą być prowadzone w tym samym czasie. 10) Wszystkie materiały szkoleniowe zostaną wykonane w języku polskim - Wykonawca zapewni ich tłumaczenie na język polski, jeśli zostaną one sporządzone przez eksperta nieznającego języka polskiego 11) Po zakończeniu każdego szkolenia Wykonawca przeprowadzi wśród uczestników anonimowe ankiety oceniające przebieg szkolenia oraz prowadzących; 12) Wykonawca sporządzi listy obecności uczestników każdego ze szkoleń. 13) Wykonawca przygotuje dla uczestników certyfikaty potwierdzające uczestnictwo w szkoleniu 14) Wszystkie materiały drukowane związane z realizacją przedmiotu zamówienia muszą zawierać informację o współfinansowaniu zamówienia ze środków UE, zgodnie z zasadami wizualizacji projektu Program Rozwojowy Politechniki Warszawskiej. Zamawiający w terminie do 3 dni od podpisania umowy prześle Wykonawcy pliki zawierające schemat wizualizacji. 15) Wykonawca prześle Zamawiającemu majątkowe prawa autorskie do wszystkich materiałów szkoleniowych opracowanych w ramach tego zamówienia. 16) Wykonawca do 7 dni po zakończeniu obu szkoleń sporządzi w języku polskim i dostarczy Zamawiającemu do akceptacji raport poszkoleniowy (z załączonymi listami obecności, ankietami oraz opisem przeprowadzonych szkoleń) z wykonania zamówienia 17) Wykonawca zapewni konsultacje poszkoleniowe (telefoniczne oraz za pośrednictwem poczty elektronicznej) 18) Szkolenia odbędą się zgodnie z poniżej przedstawionymi wytycznymi dotyczącymi minimalnego zakresu merytorycznego oraz ofertą Wykonawcy: a) Szkolenie z zakresu umiejętności interpersonalnych: Temat: Komunikacja interpersonalna, asertywność i zarządzanie emocjami Cel szkolenia: celem szkolenia jest zdobycie przez uczestników umiejętności w obszarze

komunikacji interpersonalnej, co ma wpłynąć efektywnie na proces współpracy z innymi osobami, zarówno w życiu prywatnym, jak i zawodowym oraz naukowym. Minimalny zakres szkolenia: - różnice pomiędzy efektywną i nieefektywną komunikacją, - poznanie swoich mocnych i słabych stron w zakresie umiejętności porozumiewania się z innymi, - zdobycie wiedzy na temat skutecznego porozumiewania się z innymi, zachowań asertywnych (ich funkcji i konsekwencji) oraz kierowania własnymi emocjami, w tym kontroli emocji, - zdobycie praktycznych umiejętności wykorzystywania werbalnych i niewerbalnych narzędzi komunikacji interpersonalnej, - zdobycie praktycznych umiejętności zachowań asertywnych, - poznanie możliwych strategii regulacji i kontroli emocji, uświadomienie sobie efektywności strategii stosowanych przez siebie i zdobycie umiejętności wykorzystywania różnych strategii w życiu codziennym. Czas trwania: szkolenie będzie trwało trzy dni Grupa docelowa: 12 doktorantów Politechniki Warszawskiej. b) Szkolenie z zakresu umiejętności negocjacyjnych: Temat: Negocjacje i wykorzystywanie inteligencji społecznej w budowaniu relacji interpersonalnych w i kierowaniu nimi Cel szkolenia: celem szkolenia jest wykształcenie u uczestników umiejętności prowadzenia negocjacji opartych na umiejętności budowania i podtrzymywania relacji z drugą osobą, w tym na wykorzystywaniu własnej inteligencji społecznej (rozumianej jako wiedza o relacjach społecznych i umiejętność wykorzystywania tej wiedzy w praktyce) w celu zbudowania atmosfery współpracy poprzez otwarte komunikowanie swoich potrzeb i celów. Minimalny zakres szkolenia: - poznanie własnych zasobów i predyspozycji negocjacyjnych przez uczestników szkolenia, - zdobycie umiejętności rozpoznawania celów negocjacyjnych, obszarów wspólnoty i przeciwieństw interesów, - poznanie różnych stylów i strategii negocjacyjnych, - zdobycie wiedzy w obszarze wykrywania manipulacji oraz jej zapobiegania, - zdobycie praktycznych umiejętności radzenia sobie z trudnym partnerem negocjacyjnym, - przygotowanie do prowadzenia negocjacji na trzech poziomach równocześnie: emocjonalnym, racjonalnym i werbalnym, - zdobycie wiedzy o mechanizmach psychologicznych relacji społecznych i ich wpływie na funkcjonowanie człowieka w świecie społecznym oraz poznanie możliwości wykorzystywania tej wiedzy do usprawniania relacji z innymi, - zdobycie praktycznych umiejętności wchodzących w skład inteligencji społecznej. Czas trwania: szkolenie będzie trwało dwa dni Grupa docelowa: 12 doktorantów Politechniki Warszawskiej..

**II.4) Wspólny Słownik Zamówień (CPV): 80.51.10.00-9.**

## **SEKCJA III: PROCEDURA**

**III.1) TRYB UDZIELENIA ZAMÓWIENIA:** Przetarg nieograniczony

### **III.2) INFORMACJE ADMINISTRACYJNE**

**Zamówienie dotyczy projektu/programu finansowanego ze środków Unii Europejskiej:** tak, projekt/program: Przedmiot zamówienia jest współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki (Poddziałanie 4.1.1 Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki), projekt Program Rozwojowy Politechniki Warszawskiej..

## **SEKCJA IV: UDZIELENIE ZAMÓWIENIA**

**IV.1) DATA UDZIELENIA ZAMÓWIENIA:** 31.05.2010.

**IV.2) LICZBA OTRZYMANYCH OFERT: 3.**

**IV.3) LICZBA ODRZUCONYCH OFERT: 1.**

**IV.4) NAZWA I ADRES WYKONAWCY, KTÓREMU UDZIELONO ZAMÓWIENIA:**

Global Business Center Sp. z o.o., ul. Chałubińskiego 8, 00-613 Warszawa, kraj/woj. mazowieckie.

**IV.5) Szacunkowa wartość zamówienia (bez VAT): 25500,00 PLN.**

**IV.6) INFORMACJA O CENIE WYBRANEJ OFERTY ORAZ O OFERTACH Z NAJNIŻSZĄ I NAJWYŻSZĄ  
CENĄ**

**Cena wybranej oferty: 20700,00**

**Oferta z najniższą ceną: 20700,00 / Oferta z najwyższą ceną: 28440,00**

**Waluta: PLN.**