

SZCZEGÓŁOWY OPIS PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA (SOPZ)

Zadanie: 1. Szkolenia dla kadry nauczycieli z tematyki przedsiębiorczości z organizacją wizyt studyjnych w lokalnych firmach (10 nauczycieli, średnio 3 wizyty w lokalnych firmach, szkolenie na miejscu, jedna grupa szkoleniowa, catering, materiały dydaktyczne).

Zadanie: 2. Organizacja wizyt studyjnych w szkołach podstawowych i średnich (28 wizyt)

1. Krótki opis przedmiotu zamówienia

Przedmiotem zamówienia jest przeprowadzenie szkolenia dla kadry nauczycieli z tematyki przedsiębiorczości z organizacją wizyt studyjnych w lokalnych firmach oraz organizacja wizyt studyjnych dla szkół podstawowych i średnich u lokalnych przedsiębiorców. Zamówienie realizowane jest w ramach projektu pn.: „NISKO CORAZ WYŻEJ – PODNIESIENIE POTENCJAŁU EKONOMICZNO - GOSPODARCZEGO MIASTA I KONKURENCYJNOŚCI”, dofinansowanego ze środków Norweskiego Mechanizmu Finansowego 2014-2021.

2. Szczegółowy opis przedmiotu zamówienia

Zadanie 1. Szkolenia dla kadry nauczycieli z tematyki przedsiębiorczości z organizacją wizyt studyjnych w lokalnych firmach (10 nauczycieli, średnio 3 wizyty w lokalnych firmach, szkolenie na miejscu, jedna grupa szkoleniowa, catering, materiały dydaktyczne.

Szkolenie dwudniowe (min. 12 godzin szkolenia/godziny zegarowe) dla kadry nauczycieli prowadzących zajęcia z podstaw przedsiębiorczości w szkołach podstawowych i w szkołach średnich (jedna grupa szkoleniowa – 10 osób) w celu podniesienia ich wiedzy z tematyki przedsiębiorczości.

Zamawiający zapewnia salę szkoleniową oraz catering. Po stronie Wykonawcy jest organizacja szkolenia wraz z organizacją 3 wizyt studyjnych dla uczestników szkolenia. Wizyty studyjne będą zorganizowane u dwóch lokalnych firm oraz u jednej instytucji otoczenia biznesu lub izby gospodarczej. Wybór firm musi zostać zaakceptowany przez Zamawiającego. Szkolenie zorganizowane będzie w sali NCK „Sokół” w Nisku.

Wykonawca zapewnia również materiały dydaktyczne związane z minimalnym zakresem merytorycznym szkolenia (minimum 2 publikacje z poniższej tematyki dla każdego z uczestników):

- definicja startupu, co to jest Anioł biznesu, źródła finansowania nowej firmy,
- jak prowadzić firmę w Internecie,
- nowoczesne modele prowadzenia działalności gospodarczej,
- podstawy przedsiębiorczości i rozwijanie kultury przedsiębiorczości w oparciu o przykłady i dokonania innych doświadczonych przedsiębiorców, rozwijanie postaw przedsiębiorczych, rozumianych jako umiejętności identyfikowania i radzenia sobie z wyzwaniem.

Przed dostarczeniem publikacji Wykonawca ma obowiązek uzgodnić publikacje z Zamawiającym.

Wykonawca musi dysponować zespołem składającym się z co najmniej 2 trenerów, którzy razem:

- posiadają co najmniej 3 letnie doświadczenie doradcze lub szkoleniowe w tematyce przedsiębiorczości, w tym co najmniej 50 godzin zajęć pozaszkolnych dla uczniów szkół

podstawowych lub ponadpodstawowych lub dla osób dorosłych, zrealizowanych w ciągu 3 lat poprzedzających zamówienie;

- posiadają wykształcenie wyższe kierunkowe tj. w zakresie ekonomii lub zarządzania;
- posiadają doświadczenie z zakresu zarządzania działalnością gospodarczą lub podmiotem prawa handlowego przez okres co najmniej 5 lat;

Tematyka szkolenia powinna obejmować następujące zagadnienia:

1. Definicja Startupu, dostępność do lokalnych i krajowych startupów i aniołów Biznesu.
 2. Rola Instytucji Otoczenia Biznesu w animowaniu przedsiębiorczości – oferta instytucji z regionu (w szczególności z terenu powiatu nizańskiego i stalowowolskiego)
 3. Dostępność do źródeł finansowania przedsiębiorczości w okresie nowego programowania unijnego 2021 – 2027 (programy unijne, fundusze pożyczkowe, fundusze krajowe, pup – krótka informacja, jak poszukiwać źródeł finansowania).
 4. Nowoczesne formy prowadzenia działalności gospodarczej, firma w Internecie, dostępność do narzędzi wspomagających prowadzenie biznesu w sieci. 5. Model biznesowy – jako połączenie strategii działania organizacji z praktycznymi sposobami jej realizacji. Istota i stosowanie modelu biznesowego przy tworzeniu nowych oraz rozwoju dotychczasowych przedsięwzięć; budowa i działanie Business Model Canvas (BMC); projektowanie BMC krok po kroku dla wybranego przedsięwzięcia.
 5. Media społecznościowe – promocja firmy w Internecie
 6. Analiza lokalnego rynku firm i dostępności do produktów lokalnych firm, przegląd lokalnych kluczowych przedsiębiorców (oddzielnie dla firm mikro, małych, średnich i dużych), stanowiących wizytówki gminy (krótka charakterystyka lokalnego rynku, najważniejsze firmy z tego rejonu).
 7. Techniki inwencyjne – prezentacja i praktyczne ćwiczenie technik wspierających kreatywność, służących tworzeniu innowacyjnych rozwiązań dla znanych problemów. Warsztat praktycznego zastosowania metody SCAMPER dla tworzenia rozwiązań problemów, na które napotykają przedsiębiorstwa.
 8. Dostępność do nowoczesnych form edukacji przedsiębiorczości dla młodych ludzi, wykorzystanie cyfrowych narzędzi w edukacji przedsiębiorczości dla uczniów w formie „symulacji prowadzenia firmy”.
 9. Wykorzystanie nowoczesnych form edukacji przedsiębiorczości „symulacji prowadzenia firmy” w prowadzeniu zajęć dla uczniów – pilotażowy dostęp do platformy dla uczniów w postaci edukacji nauczycieli w procesie praktycznego wykorzystania takich narzędzi w procesie edukacji. Dla każdego z 10 nauczycieli przewidziano po 20h dostępu do platformy symulacji prowadzenia biznesu/firmy. Wykonawca zobowiązany jest do udostępnienia scenariuszy zajęć i dostępu do platformy zajęć. Termin dostępu do końca 2023 r.
- W ramach wizyt studyjnych (poza czasem szkolenia) Wykonawca zapewnia transport i organizację wizyty u danego przedsiębiorcy, IOB lub izby gospodarczej. Wykonawca odpowiada również za ubezpieczenie uczestników wizyty studyjnej w trakcie organizacji wizyty. Minimalny okres realizacji jednej wizyty studyjnej to jest 2h. W trakcie wizyty uczestnicy powinni poznać:

- historię powstania danej firmy/instytucji;
- ofertę produktową, zakres działania;



Norway

grants

- rynki działania/obszar działania;
- potencjał i zasoby firmy/instytucji;
- proces promocji i marketingu;
- poszukiwanie nowych pracowników;
- możliwości współpracy ze szkołą, lokalnym samorządem;
- sukcesy i dokonania, aktywność lokalna i społeczna.

Okres realizacji: do końca IV kwartału 2023 r.

3. Organizacja wizyt studyjnych w szkołach podstawowych i średnich (28 wizyt)

W ramach zadania przewiduje się realizację wizyt studyjnych w firmach i przedsiębiorstwach dla uczniów szkół podstawowych i szkół średnich z terenu gminy i miasta Nisko. Harmonogram wizyt i miejsce realizacji zostanie ustalone z Zamawiającym. W procesie organizacji wyjazdów wymagana jest organizacja minimum:

- wyjazd do 1 podmiotu gospodarczego działającego na terenie województwa podkarpackiego w branżach związanych z przedmiotem nauczania na terenie gminy i miasta Nisko.
- 27 wyjazdów do firm lokalnych z siedzibą, zakładem na terenie powiatu stalowowolskiego i powiatu niżańskiego.

Głównym celem organizowanych wizyt studyjnych jest nawiązanie współpracy z przedsiębiorcami w sektorach zbliżonych do oferty kształcenia niżańskich szkół, a także zapoznanie uczniów z potencjalną ofertą pracy. Duży nacisk na dobór firm biorących udział w programie wizyt studyjnych należy położyć na firmy z sektora informatycznego, w szczególności w obszarze możliwości wykonywania pracy na terenie gminy i miasta Nisko w przeznaczeniu na potrzeby firm lokalnych lub firm znajdujących się poza terenem gminy. Ważnym elementem wizyt będzie również zapoznanie uczniów z ofertą lokalnego rynku pracy (niżańsko – stalowowolskiego). Wizyty mają również edukować uczniów w obszarze tworzenia własnych firm, zakładania własnego biznesu na przykładzie prężnie działających firm w danym sektorze.

Wykonawca ustali zakres firm biorących udział w programie z Zamawiającym, do którego należy ostateczna decyzja o wyborze wizyty studyjnej, miejsca, firmy i terminu.

Wykonawca w trakcie wizyty studyjnej zobowiązany jest do zapewnienia odpowiedniego transportu, pod warunkiem, iż jedna wizyta studyjna musi obejmować minimum jedną klasę z danej szkoły (nie dotyczy wyznaczonych w/w wizyt poza teren gminy). Wykonawca zapewnia również wymaganą liczbę opiekunów zgodnie z prawem oświatowym. Każda z wizyt musi być ustalona i zaakceptowana przez Dyrektora danej placówki oświatowej, z której wyjeżdżać będą uczniowie. Dla każdego z uczestników wyjazdu wymagane jest ubezpieczenie w trakcie podróży. Zamawiający wyznaczy osobę – organizatora, która będzie odpowiadać za organizację każdej z wizyt i będzie uczestniczyć w każdej z wizyt. Dopuszcza się organizację wizyt dla większej liczby uczniów. Zamawiający zobowiązany jest do monitorowania postępu realizacji zadania, w tym prowadzenia zbiorczych list obecności, sporządzenia na koniec zadania krótkiego raportu przedstawiającego informację o zorganizowanych miejscach wizyt, odwiedzonych firmach, liczbie uczestników, liczbie wyjazdów.

W przypadku 1 wizyty na terenie województwa podkarpackiego wymagana jest organizacja wyjazdu dla minimum 50 osób, z wykorzystaniem autokaru..



Norway

grants

Termin wykonania usługi: do IV kwartału 2023 roku.

4. Kryteria oceny ofert

Przy dokonywaniu wyboru najkorzystniejszej oferty, Zamawiający będzie kierował się następującymi kryteriami oceny ofert:

L.p.	Kryterium	Waga	Maksymalna liczba punktów jaką może otrzymać oferta za dane kryterium
1.	CENA	60%	60 punktów
2.	DOŚWIADCZENIE FIRMY	20%	20 punktów
3.	WIEDZA-KWALIFIKACJE	20%	20 punktów
Łączna liczba punktów		100%	100 punktów

4.1 Kryterium „CENA”

Punkty przyznane za kryterium „cena ” będą liczone w następujący sposób:

$$\text{Liczba punktów CENA} = \frac{\text{Cena najniższa}}{\text{Cena badanej oferty}} \times \text{waga kryterium} \times 100$$

gdzie:

- cena najniższa stanowi najniższą cenę brutto wśród ważnych ofert;

4.2 Kryterium „DOŚWIADCZENIE FIRMY”

Trenerzy posiadają co najmniej 3 letnie doświadczenie doradcze lub szkoleniowe w tematyce przedsiębiorczości, w tym co najmniej 50 godzin zajęć pozaszkolnych dla uczniów szkół podstawowych lub ponadpodstawowych lub dla osób dorosłych, zrealizowanych w ciągu 3 lat poprzedzających zamówienie:

Punkty przyznawane za kryterium „doświadczenie firmy” liczone będą w następujący sposób:

- 0 pkt.- 50 h
- 10 pkt – min 100 h
- 20 pk – min 200 h

4.3 Kryterium „WIEDZA-KWALIFIKACJE”

Trenerzy posiadają wykształcenie wyższe kierunkowe tj. w zakresie ekonomii lub zarządzania, zakończone tytułem MBA (Master of Business Administration) lub doktoratem w zakresie tych nauk. Dodatkowo co najmniej 1 trener jest autorem lub redaktorem co najmniej 1 publikacji dotyczącej tematyki zarządzania lub przedsiębiorczości.

Punkty przyznawane za kryterium „wiedza-kwalifikacje” liczone będą w następujący sposób:

- 10 pkt – wykształcenie wyższe kierunkowe tj. w zakresie ekonomii lub zarządzania, zakończone tytułem MBA (Master of Business Administration) lub doktoratem w zakresie tych nauk.
- 10 pkt – Trener jest autorem lub redaktorem co najmniej 1 publikacji dotyczącej tematyki zarządzania lub przedsiębiorczości.