**Výzva k podání nabídek, na kterou se nevztahuje postup pro zadávací řízení dle zákona č. 134/2016., o zadávání veřejných zakázek[[1]](#footnote-1)**

|  |  |
| --- | --- |
| **Číslo zakázky** (bude doplněno MPSV při uveřejnění) |  |
| **Název zakázky** | **Výběrové řízení na dodavatele vzdělávacích služeb Baby Direkt s.r.o.** |
| **Druh zakázky** (služba, dodávka nebo stavební práce) | **Vzdělávací služby** |
| **Datum vyhlášení výzvy k podání nabídek** | **31.8.2021** |
| **Registrační číslo projektu** | **CZ.03.1.52/0.0/0.0/19\_097/0013143** |
| **Název projektu** | **Vzdělávání zaměstnanců ve společnosti Baby Direkt s.r.o.** |
| **Název / obchodní firma zadavatele** | Baby Direkt s.r.o. |
| **Sídlo zadavatele** | Masarykova 118, 664 42 Modřice |
| **Osoba oprávněná jednat za zadavatele, její telefon  a e-mailová adresa** | Ivana Fialová, Ing. Jiří Fiala, Lukáš Fiala  [fialova@babydirekt.cz](mailto:fialova@babydirekt.cz), tel. 547422748 |
| **IČ zadavatele / DIČ zadavatele** | **46995170/ CZ46995170** |
| **Kontaktní osoba zadavatele ve věci zakázky, její telefon a e-mailová adresa** | Ing. Jiří Plevač, DiS., tel. 547422756, plevacj@babydirekt.cz |
| **Lhůta pro podání nabídek** | **Do 30.9.2021 ve 12:00 hod.** |
| **Místo pro podání nabídek** | Letiště Brno Tuřany 949/5, 627 00 Brno |
| **Popis (specifikace) předmětu zakázky** | |
| Cílem tohoto zadávacího řízení je výběr dodavatele vzdělávacích služeb v rámci projektu „Vzdělávání zaměstnanců ve společnosti Baby Direkt s.r.o.“.  Vzdělávací služby jsou určeny zaměstnancům společnosti Baby Direkt s.r.o., kteří jsou zaměstnání na různých pozicích ve společnosti, které jsou dále specifikovány. Společnost Baby direkt s.r.o. dováží širokou škálu dětského zboží z celého světa a také svou vlastní značku ZOPA.  Cílová skupina pochází z území celé České republiky s tím, že jednotlivé vzdělávací aktivity budou probíhat především na centrále společnosti v Brně a případně na prodejnách v Modřicích a Ostravě.  Celkem bude v rámci projektu realizováno školení pro 52 osob. Každá osoba bude do vzdělávání v rámci projektu zapojena, tak, aby maximálně využila potenciál vzdělávací aktivity. Vzdělávací programy by měly být rozděleny tak, aby pokryly celé období realizace projektu od 1.2.2021 do 31.1.2023.  Předmětem zakázky jsou následující vzdělávací aktivity včetně zajištění školicích materiálů k těmto aktivitám:   1. **KURZ zaměřený na vyjednávání a argumentaci, obchodní dovednosti, osobní typologii zákazníka, vedení zaměstnanců, motivaci, kreativní metody, snižování nákladů ve společnosti, strategii myšlení; marketingové nástroje Facebook a Instagram**   **Vyjednávání a argumentace:**  Rozbor témat: efektivně připravit na různé typy vyjednávání, pracovat s ústupky a mapovat zónu dohody, vést vícepoložkové vyjednávání a dosáhnout maximálního zisku pro sebe a také pro druhou stranu, mapovat priority druhé strany a efektivně ovlivňovat rozhodnutí druhé strany, posílit své alternativní řešení k případné nedohodě, efektivně pracovat s argumenty a zvládat námitky druhé strany, klást ty správné otázky, dohodnout se s druhou stranou, přesvědčit druhou stranu, zefektivnit své vyjednávací schopnosti, používat speciální vyjednávací techniky, vyhrát vyjednávání a zároveň si udržet dobré vztahy.   * Metody: Prakticky zaměřený seminář * Rozsah: * 2 skupiny, po 12 účastnících / tj. celkem 16 školicích hodin bez přestávek. Jedna vyučovací hodina je myšlena v rozsahu 60 minut * 1 skupina, po 7 účastnících / tj. celkem 8 školících hodin bez přestávek. Jedna vyučovací hodina je myšlena v rozsahu 60 minut * Cílová skupina: asistenti prodeje, pracovníci prodeje backoffice, pracovníci e-shopu, zaměstnanci nákupu a marketingu, zaměstnanci reklamací, obchodní zástupci * Předpokládaný počet osob ve skupině: 12 a 7 * Předpokládaný termín realizace: říjen 2021 – leden 2023   **Obchodní dovednosti:**  Rozbor témat: Co je to prodej, strach a negativní přesvědčení spojená s prodejem, motivace a cíle obchodníka, prodejní cyklus, nalezení a oslovení potencionálních klientů, struktura telefonátu, budování vztahu a důvěry, kulturní a osobnostní diverzita a její vliv na ochod, efektivní komunikace: jak klást otázky, zjišťovat potřeby a naslouchat, prodejní rozhovor – prezentace / demonstrace, prodejní metody, podprahové rozhodování a funkce emocí, řešení námitek, uzavírání obchodu, follow up, akční plán – první kroky v praxi.   * Metody: Prakticky zaměřený seminář * Rozsah: * 2 skupiny, po 12 účastnících / tj. celkem 16 školicích hodin bez přestávek. Jedna vyučovací hodina je myšlena v rozsahu 60 minut * 1 skupina, po 3 účastnících / tj. celkem 8 školících hodin bez přestávek. Jedna vyučovací hodina je myšlena v rozsahu 60 minut * Cílová skupina: asistenti prodeje, pracovníci prodeje backoffice, pracovníci e-shopu, zaměstnanci nákupu a marketingu, obchodní zástupci * Předpokládaný počet osob ve skupině: 12 a 3 * Předpokládaný termín realizace: říjen 2021 – leden 2023   **Osobnostní typologie zákazníka:**  Rozbor témat: Charakteristika jednotlivých typů – příklady z praxe, cílová skupina mých produktů a služeb, motivace zákazníka podle typů *(osobnostní typologie), n*ácvik komunikace, argumentace a prezentace nabídky s ohledem na typ zákazníka, práce s námitkami podle typologie zákazníka   * Metody: Prakticky zaměřený seminář * Rozsah: * 2 skupiny, po 11 účastnících / tj. celkem 16 školicích hodin bez přestávek. Jedna vyučovací hodina je myšlena v rozsahu 60 minut * 1 skupina, po 7 účastnících / tj. celkem 8 školících hodin bez přestávek. Jedna vyučovací hodina je myšlena v rozsahu 60 minut * Cílová skupina: asistenti prodeje, pracovníci prodeje backoffice, pracovníci e-shopu, zaměstnanci nákupu a marketingu, obchodní zástupci * Předpokládaný počet osob ve skupině: 11 a 7 * Předpokládaný termín realizace: říjen 2021 – leden 2023   **Vedení zaměstnanců:**  Rozbor témat: Analýza stávajícího stylu vedení, její plusy a mínusy, rizika; test manažerského stylu, situační vedení podle průběhu času, praxe a typu člověka; styly řízení a jak je použít; jak stanovovat a komunikovat cíle jako předpoklad úspěšného vedení, cíle; SMART podmínky, zpětná vazba -pochvala a kritika, delegování úkolů, jeho zásady a podmínky, nácviky a simulace vedení rozhovorů se zaměstnanci   * Metody: Prakticky zaměřený seminář * Rozsah: * 1 skupina, po 2 účastnících / tj. celkem 16 školicích hodin bez přestávek. Jedna vyučovací hodina je myšlena v rozsahu 60 minut * Cílová skupina: vedoucí skladu a zástupce vedoucího skladu * Předpokládaný počet osob ve skupině: 2 * Předpokládaný termín realizace: říjen 2021 – leden 2023   **Motivace:**  Rozbor témat: Co očekáváme od zvýšení motivace; projevy manažera a jejich vliv na demotivaci podřízených; hodnotové systémy a jejich význam; motivace jednotlivce a motivace týmů; příčiny náhlého snížení výkonu, fluktuace, nemocí; předcházení odchodům pracovníků; demotivace, vyhoření; typy zaměstnanců, problémoví lidé; příprava motivujícího prostředí; motivační nástroje, jak zacílit motivaci; pozitivní a negativní motivace; vytvoření motivační knihovny a nástrojů vedoucí k vyšší spokojenosti   * Metody: Prakticky zaměřený seminář * Rozsah: * 1 skupina, po 2 účastnících / tj. celkem 16 školicích hodin bez přestávek. Jedna vyučovací hodina je myšlena v rozsahu 60 minut * Cílová skupina: vedoucí skladu a zástupce vedoucího skladu * Předpokládaný počet osob ve skupině: 2 * Předpokládaný termín realizace: říjen 2021 – leden 2023   **Kreativní metody:**   * Rozbor témat: Pojmenovat vlastní kreativní síly, jak je rozvíjet v každodenní praxi, jak proměnit stres do tvořivého tlaku, využívání tvořivých sil ke změně stereotypů, jak připravit tvořivé klima, jak podpořit kreativitu kolegů dříve než ji zkritizuji, leadership jinak než ho znáte, kde vyhledávat situace podněcující tvořivost, jak zorganizovat čas, aby vznikl prostor pro kreativitu, kreativní metody řešení problémových otázek, Brainstorming, Brainwriting, Synektika, De Bonova metoda; další moderní kreativní metody, efektivní využití těchto metod, jak psát kreativní texty; directmail, jak na něj, tiskové zprávy pracující za vás * Metody: Prakticky zaměřený seminář * Rozsah: * 1 skupina, 1 účastník / tj. celkem 16 školicích hodin bez přestávek. Jedna vyučovací hodina je myšlena v rozsahu 60 minut * Cílová skupina: ředitel marketingu * Předpokládaný počet osob ve skupině: 1 * Předpokládaný termín realizace: říjen 2021 – leden 2023   **Snižování nákladů ve společnosti:**  Rozbor témat: strategie a plánování; zdroje úspor - náklady ve výsledovce, resp. v reportingu, benchmarking, volba priorit; obchod a marketing; přiměřenost výrobních prostředků - dvě cesty optimalizace; optimalizace počtu pracovníků - benchmarking, procesy, směnnost, outsourcing; užitečné metody manažerské práce - metoda úzkých míst, ABC analýza, Paretovo pravidlo, Empowerment, benchmarking, time management, „zdravý selský rozum"; cenová jednání; nákupní strategie a organizace nákupu - nákupčí a zásobovači; řízení dodavatelů - diferenciace dodavatelů, ABC analýza, míra dominance.; řízení zásob (optimální velikost dodávky, obrátka zásob, pojistná zásoba...); systém přiřazování nákladů - metody nákladových analýz   * Metody: Prakticky zaměřený seminář * Rozsah: * 1 skupina, 1 účastník / tj. celkem 16 školicích hodin bez přestávek. Jedna vyučovací hodina je myšlena v rozsahu 60 minut * Cílová skupina: ředitel marketingu * Předpokládaný počet osob ve skupině: 1 * Předpokládaný termín realizace: říjen 2021 – leden 2023   **Strategie myšlení:**  Rozbor témat:   * MOJE ZMĚNA Změna mého myšlení, když nejsem spokojen. Směřování vlastní energie jiným směrem. * MOJE ANALÝZA Analýza vašeho typického zákazníka. Analýza vašeho ideálního, nejlepšího zákazníka. Proč koupil ten nejlepší?  Kteří jsou klienti, o které nesmíme přijít?  Proč si mám koupit právě od vás? * MOJE STRATEGIE Strategie udržitelného rozvoje – které zákazníky nechci. Typy zákazníků a strategie servisu Strategie vyjednávání se zákazníky. Jak na negativní taktiky. Moc, informace, čas * MOJE PROCESY Jak vytvořit vaši odlišnost, jedinečnost v 6 bodech. Charakteristiky nepřekonatelné výhody. Co není odlišnost.  Vyjednává se o užitky. Typy klientů a jejich užitky. Klientská turistika. Dva důvody proč lidé (i klienti) odcházejí. Malá a velká rozhodnutí. Prvně se snaž pochopit, potom teprve být pochopen. * MOJE ROZHODNUTÍ Formulace naší odlišnosti za 3 minuty. Jak oslovit klienta naší odlišností v praxi – 9 kroků strategie * Metody: Prakticky zaměřený seminář * Rozsah: * 1 skupina, 1 účastník / tj. celkem 16 školicích hodin bez přestávek. Jedna vyučovací hodina je myšlena v rozsahu 60 minut * Cílová skupina: ředitel marketingu * Předpokládaný počet osob ve skupině: 1 * Předpokládaný termín realizace: říjen 2021 – leden 2023   **Týmová spolupráce:**  Rozbor témat: Význam týmové práce a předpoklady efektivní práce týmu; dvojí pojetí týmu – tým k určitému úkolu a tým jako společenství lidí; význam týmové spolupráce pro jednotlivce, vedoucího a celou společnost; výběr vhodných úkolů pro týmové řešení; úloha manažera při vedení týmu; jednotlivé fáze a stadia vývoje týmu; vytváření týmu - kritéria pro výběr jeho jednotlivých členů a jejich příprava; práce v týmu z hlediska optimálního využití potenciálu jeho členů; typologie členů týmu, týmové role a jejich příspěvek k činnosti týmu; komunikace v týmu a mezi týmy; podmínky a předpoklady týmové spolupráce; efektivita týmu, synergický efekt; efektivita jedince ve vztahu k působení celého týmu; bariéry a možná omezení efektivní týmové spolupráce; negativní jevy, které se mohou v týmech vyskytovat, možnosti jejich prevence a eliminace (zahálení, skupmysl, emocionální konflikty atd.); rozhodování v týmu -    metody týmového rozhodování a řešení problémů   * Metody: Prakticky zaměřený seminář * Rozsah: * 1 skupina, po 4 účastnících / tj. celkem 16 školicích hodin bez přestávek. Jedna vyučovací hodina je myšlena v rozsahu 60 minut * 1 skupina, po 3 účastnících / tj. celkem 8 školících hodin bez přestávek. Jedna vyučovací hodina je myšlena v rozsahu 60 minut * Cílová skupina: asistenti prodeje, pracovníci prodeje backoffice, pracovníci e-shopu, zaměstnanci nákupu a marketingu * Předpokládaný počet osob ve skupině: 4 a 3 * Předpokládaný termín realizace: říjen 2021 – leden 2023   **Facebook:**   * Témata odborná: * Rozbor témat: Svět sociálních sítí v číslech (Facebook, Instagram, Twitter) * Specifika jednotlivých sociálních sítí a jejich vhodnost pro vaše podnikání smyl * Efektivní vedení Facebookového profilu firmy s minimálními výdaji * Jaký obsah a jakým způsobem ho sdílet se svými fanoušky * Kde najít legálně použitelné obrázky * Tipy na práci s legálními free aplikacemi, které vám pomohou posty vyrábět na vysoké grafické úrovni a přitom nezaplatíte ani korunu * Jak zvládat diskuzi na Facebooku * Facebook a zásady jeho používání   **Instagram :**   * Témata odborná: * Rozbor témat: Svět sociálních sítí v číslech (Instagram) * Specifika jednotlivých sociálních sítí a jejich vhodnost pro vaše podnikání smyl; Efektivní vedení Instagramového profilu firmy s minimálními výdaji * Jaký obsah a jakým způsobem ho sdílet se svými fanoušky * Kde najít legálně použitelné obrázky * Tipy na práci s legálními free aplikacemi, které vám pomohou posty vyrábět na vysoké grafické úrovni a přitom nezaplatíte ani korunu * Instagram a zásady jeho používání * Metody: Prakticky zaměřený seminář * Rozsah: * 1 skupina, po 1 účastníkovi / tj. celkem 16 (Facebook) a 16 (Instagram) školicích hodin bez přestávek. Jedna vyučovací hodina je myšlena v rozsahu 60 minut * Cílová skupina: Copywriter * Předpokládaný počet osob ve skupině: 1;1 * Předpokládaný termín realizace: říjen 2021 – leden 2023   **Předpokládaná cena bez DPH za měkké a manažerské dovednosti : 996.240 Kč**   1. **KURZ ZAMĚŘENÝ na obecné IT dovednosti**   MS EXCEL:   * Rozbor témat: * Jak otevřít Excel, rychle vytvořit tabulku * Jak upravit tabulku tak, aby byla hezká a přehledná * Naučíte se používat funkce a výpočty * Vytvořit z tabulky různé typy grafů * Počítání se dny v týdnu, svátky nebo časem * Automatické doplňování údajů do tabulky * Výpočet průměru, mediánu, maxima apod. * Rozdělení textu do samostatných buněk (např. jméno a příjmení) * Pokročilé možnosti vizualizací dat v přehledných grafech * Jak používat ověření dat a uzamčení * Práce s makry a kartou vývojáře * kontingenční tabulky a grafy * Jak snadno nalézt a smazat opakující se data (duplicity) * Vytváření vlastních šablon * Jak celou tabulku nebo její části vytisknout * Metody: Prakticky zaměřený seminář * Rozsah: * 1 skupina po 4 účastnících / tj. každá skupina celkem 16 školících hodin bez přestávek. Jedna vyučovací hodina je myšlena v rozsahu 60 minut * 1 skupina po 5 účastnících / tj. každá skupina celkem 8 školících hodin bez přestávek. Jedna vyučovací hodina je myšlena v rozsahu 60 minut * Cílová skupina: vedoucí skladu, zástupce vedoucího skladu, pracovníci marketingu a servisu * Předpokládaný počet osob ve skupině: 4 a 5 * Předpokládaný termín realizace: říjen 2021 – leden 2023   MS Outlook:   * Témata odborná: * Rozbor témat: * vytvářet zprávy, odpovídat na ně, přeposílat je dál, upravovat jejich obsah, třídit je do složek a vyhledávat je. Vyzkoušení si práci s kontakty, kalendářem, úkoly, deníkem a poznámkami. Rozšíření o Business Contact Manageru pro Microsoft Outlook, který je určen stávajícím uživatelům Microsoft Outlooku, kteří chtějí pomocí doplňku Business Contact Manager spravovat své obchodní a marketingové činnosti. * Metody: Prakticky zaměřený seminář * Rozsah: * 1 skupina, po 2 účastnících / tj. celkem 8 školicích hodin bez přestávek. Jedna vyučovací hodina je myšlena v rozsahu 60 minut * Cílová skupina: asistenti vedení * Předpokládaný počet osob ve skupině: 2 * Předpokládaný termín realizace: říjen 2021 – leden 2023   **Předpokládaná cena bez DPH za obecné IT dovednosti : 186.624 Kč**   1. **KURZ ZAMĚŘENÝ NA ÚČETNICTVÍ**  * Témata odborná: * 1/ Účetní kurz 1 – DPH, fakturace a doklady * 2/ Účetní kurz 2 – účetnictví, hmotný a nehmotný majetek, pohledávky * 3/ Účetní kurz 3 – Daň z příjmů právnických osob a fyzických osob * 4/ Účetní kurz 4 – Daňové a účetní aktuality a praktické řešení účetních případů * 5/ Účetní kurz 5 – účetní závěrka * Rozsah: 1 skupina po 6 účastnících/ tj. celkem 8 školících hodin pro DPH, fakturace a doklady; 1 skupina po 5 účastnících/ tj. celkem 8 školících hodin pro účetnictví, hmotný a nehmotný majetek, pohledávky; 1 skupina po 2 účastnících/ tj. celkem 8 školících hodin pro daň z příjmů fyzických a právnických osob; 1 skupina po 2 účastnících/ tj. celkem 8 školících hodin pro daňové a účetní aktuality včetně praktických řešení účetních případů; 1 skupina po 2 účastnících/ tj. celkem 8 školících hodin pro účetní závěrku; * Jedna vyučovací hodina je myšlena v rozsahu 60 minut. * Rozbor témat: DPH a jeho změny, řešení fakturace, náležitosti dokladů, dobropisy a praktické příklady; daně z příjmů fyzických a právnických osob včetně změn; účetní závěrka a uzávěrka v praktických příkladech včetně změn; praktické řešení specifických problémů v oblasti účetnictví a daní, evidence hmotného a nehmotného majetku, řešení pohledávek apod.. * Metody: Prakticky zaměřený seminář * Cílová skupina: účetní * Předpokládaný počet osob ve skupině: 6;5;2;2;2 * Předpokládaný termín realizace: říjen 2021 – leden 2023   **Předpokládaná cena bez DPH za účetní, ekonomické a právní kurzy : 59.296 Kč**   1. **KURZ ZAMĚŘENÝ NA JAZYKOVÉ ZNALOSTI – ANGLICKÝ JAZYK**  * Témata odborná: * Rozbor témat: zaměření na správné používání odborných výrazů – anglický jazyk – maximální využití odborné slovní zásoby v oblasti obchodu, psaní emailů a obchodních dopisů, základní obchodní fráze, poslech rozhovorů * Metody: Prakticky zaměřený seminář * Rozsah: * 1 skupina, po 12 účastnících / tj. celkem 78 školicích hodin bez přestávek. Jedna vyučovací hodina je myšlena v rozsahu 60 minut * 1 skupina, po 4 účastnících / tj. celkem 60 školících hodin bez přestávek. Jedna vyučovací hodina je myšlena v rozsahu 60 minut * Cílová skupina: pracovníci prodeje backoffice, zaměstnanci nákupu a marketingu, vedení společnosti, zaměstnanci e-shopu * Předpokládaný počet osob ve skupině: 12 a 4 * Předpokládaný termín realizace: říjen 2021 – leden 2023   **Předpokládaná cena bez DPH za jazykové vzdělávání : 55.200 Kč**  **Zadavatel umožňuje podat nabídku na dílčí části předmětu zakázky.**  Každý uchazeč může předložit pouze jednu nabídku.  **Počet školících hodin je bez přestávek a každá vyučovací hodina v rozsahu 60 minut.**  Realizace zakázky bude probíhat v období **od 1.10.2021 do 31.1.2023** . Konkrétní časový plán vzdělávání bude stanoven po dohodě se zástupci cílových skupin projektu.  Cílová skupina pochází z  území celé České republiky s tím, že školení bude probíhat buď přímo u objednavatele či u dodavatele v jeho školících místnostech.  Přesná místa realizace kurzů budou stanovena a optimalizována s ohledem na dojezdovou vzdálenost účastníků kurzů jednotlivých skupin. | |
| **Předpokládaná hodnota zakázky v Kč** (bez DPH) | **1.297 360 Kč** |
| **Lhůta dodání / časový harmonogram plnění / doba trvání zakázky** | Realizace zakázky bude probíhat v období **od října 2021 do ledna 2023**. Konkrétní časový plán vzdělávání bude stanoven po dohodě se zástupci cílových skupin projektu. |
| **Místo dodání / převzetí plnění** | Cílová skupina pochází z  území celé České republiky s tím, že školení by probíhalo buď přímo na centrále společnosti nebo ve školících místnostech dodavatele.  Přesná místa realizace kurzů budou stanovena a optimalizována s ohledem na dojezdovou vzdálenost účastníků kurzů jednotlivých skupin. |
| **Pravidla pro hodnocení nabídek**, která zahrnují i) kritéria hodnocení, ii) metodu vyhodnocení nabídek v jednotlivých kritériích a iii) váhu nebo jiný matematický vztah mezi kritérii | |
| Nabídky, které nebudou úplné nebo budou doručeny po uplynutí lhůty pro podání nabídek, budou z hodnotícího procesu vyřazeny.  Úplně a včas podané nabídky budou hodnoceny dle těchto kritérií:   |  |  | | --- | --- | | **Hodnoticí kritérium** | **Váha** | | Kvalita nabízených služeb a metody realizace vzdělávacích kurzů | 50 % | | Nabídková cena | 50 % |   **Kvalita nabízených služeb a metody realizace vzdělávacích kurzů** (subjektivní kritérium)   * hodnoceno bude obsahové zpracování vzdělávacích kurzů dle okruhů uvedených v kapitole 2.2 této Zadávací dokumentace * preferováno bude kvalitní zpracování obsahů vzdělávacích kurzů a jejich přizpůsobení cílové skupině a jejich potřebám * hodnoceny budou metody realizace vzdělávacích kurzů * preferovány budou takové metody realizace kurzů, které budou efektivní a budou mít vysokou míru přínosnosti pro cílové skupiny   **Nabídková cena** (číselné kritérium)   * hodnocena bude celková cena zakázky v CZK bez DPH * preferována bude ta nabídka, která nabídne v daném kritériu nejnižší hodnotu   Hodnocení nabídek bude provedeno Metodického pokynu pro zadávání zakázek OPZ.    **Metody hodnocení kritérií:**  Pro hodnocení ceny bude využita následující metoda:  **nejvýhodnější nabídka (nejnižší cena)**  **100 x --------------------------------------------- x 0,5**  **cena hodnocené nabídky**  Pro hodnocení subjektivních (nečíselných) kritérií se použije bodová stupnice 1 až 100. Nejvhodnější nabídce bude přiřazena hodnota 100 bodů, ostatním body odpovídající porovnání s nejvhodnější nabídkou v daném kritériu. Touto metodou bude hodnoceno souhrnné kritérium kvalita nabízených služeb, a to s váhou 50%. V rámci toho kritéria bude hodnocena kvalita nabízených studijních materiálů, kvalita řešení osnov, kvalita nabízené metodiky vzdělávání, kvalitativní hodnocení ukázkové hodiny, vyhodnocování zpětné vazby u studentů, vyhodnocení přínosu výuky, analýza vzdělávacích potřeb.  Lépe budou hodnoceny nabídky, které předloží materiály odpovídající potřebám cílové skupiny, vedoucí k maximální kvalitě nabízeného programu, maximální efektivitě přenosu kompetencí na cílovou skupinu, a tím také k eliminaci rizik realizace projektu.  **Počet bodů hodnocené nabídky x 0,5**  Body za všechna ohodnocená kritéria se sečtou. Nabídka, která získá nejvíce bodů, je nabídkou vítěznou. V případě rovnosti bodů nejvýhodnějších nabídek se vítězná nabídka vylosuje.  Zadavatel si vyhrazuje právo neuzavřít smlouvu o dílo s žádným z uchazečů a zadávací řízení zrušit i bez uvedení důvodu. O této skutečnosti bude zadavatel uchazeče informovat.  **Výběr dodavatele:**  **Otevírání obálek s nabídkami proběhne: 1.10.2021**  **Výběr dodavatele služeb a hodnocení nabídek : 4.10.2021 – 14.10.2021**  **Oznámení výsledků výběrového řízení: 15.10.2021** | |
| **Základní požadavky na prokázání kvalifikace dodavatele[[2]](#footnote-2)** | |
| Uchazeč musí splňovat:   1. **ZÁKLADNÍ KVALIFIKAČNÍ PŘEDPOKLADY**   Uchazeč prokáže splnění základních kvalifikačních předpokladů:   * + doložením originálu čestného prohlášení uchazeče o tom, že nemá nedoplatek na pojistném a na penále na veřejné zdravotní pojištění nebo na sociální zabezpečení a příspěvku na státní politiku zaměstnanosti, a to v České republice.   + doložením originálu čestného prohlášení uchazeče o tom, že nemá v evidenci daní zachyceny daňové nedoplatky, a to v České republice.   Čestné prohlášení musí být předloženo v originále či v úředně ověřené kopii a nesmí být ke dni podání nabídky starší 90 kalendářních dnů.  Čestné prohlášení musí být podepsáno statutárním zástupcem uchazeče nebo zmocněnou osobou pověřenou.     1. **PROFESNÍ KVALIFIKAČNÍ PŘEDPOKLADY**   Uchazeč prokáže splnění profesních kvalifikačních předpokladů:   * doložením originálu či úředně ověřené kopie výpisuz obchodního rejstříku nebo jiného dokladu o právní subjektivitě dle příslušné právní formy uchazeče, * doložením originálu či úředně ověřené kopie dokladu o oprávnění k podnikání podle zvláštních právních předpisů v rozsahu odpovídajícím předmětu zakázky, zejména dokladu prokazujícího příslušné živnostenské oprávnění či licenci. * **zadavatel požaduje náhled školící hodiny s lektorem na jednotlivé vzdělávací aktivity a to ve školících místnostech uchazeče nebo v elektronické podobě formou e-learningu či náhledu internetového či elektronického kurzu.**   Doklady prokazující splnění profesních kvalifikačních předpokladů uchazeče nesmějí být ke dni podání nabídky starší 90 kalendářních dnů.   1. **TECHNICKÉ KVALIFIKAČNÍ PŘEDPOKLADY**   Uchazeč prokáže splnění technických kvalifikačních předpokladů:   * doložením profesních životopisů členů lektorského týmu, kteří se budou podílet na realizaci zakázky.  Další zadávací podmínky Zadání této zakázky se řídí Metodickými pokyny pro zadávání zakázek OPZ.  Zadavatel neposkytne vybranému uchazeči zálohu na případné náklady spojené s realizací zakázky.   * + Kontrolou realizace dodávek je pověřen ze strany zadavatele realizační tým projektu.   + Dodavatel bude k fakturaci dodávat prezenční listiny s příslušnými logy programu, hodnocení účastníků, hodnocení a zpětnou vazbu poskytnutou lektorem.   Platby za prováděné služby budou prováděny na základě vystavených faktur. Lhůtu splatnosti faktur navrhne v nabídce uchazeč. Nebude-li faktura obsahovat některou náležitost nebo bude chybně vyúčtována cena, je zadavatel oprávněn fakturu před uplynutím lhůty splatnosti vrátit druhé smluvní straně bez zaplacení k provedení opravy. Ve vrácené faktuře vyznačí zadavatel důvod vrácení. Druhá smluvní strana provede opravu vystavením nové faktury. Vrátí-li zadavatel vadnou fakturu druhé smluvní straně, přestává běžet původní lhůta splatnosti. Celá lhůta běží opět ode dne doručení nově vyhotovené faktury. Stejný termín splatnosti platí pro druhou smluvní stranu i zadavatele při placení jiných plateb (např. úroků z prodlení, smluvní pokuty). | |
| **Podmínky a požadavky na zpracování nabídky** | |
| Nabídka bude podána v českém jazyce, bude zpracována a podána v souladu s podmínkami této Zadávací dokumentace a bude respektovat veškeré náležitosti předepsané Občanským zákoníkem.  **Členění nabídky:**   1. **Krycí list nabídky**  * úplná identifikace uchazeče a zadavatele včetně uvedení kontaktní osoby včetně kontaktů na tuto osobu, celková nabídková cena za kompletně provedené služby (cena zakázky v Kč bez DPH a cena zakázky v Kč včetně DPH) a datum a podpis statutárního zástupce uchazeče nebo zmocněné osoby pověřené  1. **Doklady prokazující splnění kvalifikačních předpokladů**  * doklady prokazující splnění kvalifikačních předpokladů dle požadavků uvedených v kapitole 3. této Zadávací dokumentace  1. **Návrh smlouvy o dílo**  * písemný návrh smlouvy na plnění předmětu zakázky bude podepsán statutárním zástupcem uchazeče nebo zmocněnou osobou pověřenou, návrh smlouvy bude obsahovat nabídkovou cenu.  1. **Popis nabízeného plnění**  * popis a bližší specifikace nabízeného plnění, a to samostatně na jednotlivé kurzy uvedené v kapitole 2.2. této Zadávací dokumentace v návaznosti na hodnotící kritéria * obsahové zpracování vzdělávacích kurzů, * metody realizace vzdělávacích kurzů, * nabídková cena, * platební podmínky.  1. **Elektronické médium**   **Nabídka bude zpracována také na CD nebo Flash disku v elektronické formě.** | |
| **Požadavek na způsob zpracování nabídkové ceny** | Nabídková cena bude uvedena v české měně, bude předložena v členění bez DPH, vypočtená DPH a cena včetně DPH. Hodnota DPH bude vypočtena podle daňových předpisů platných k datu podání nabídky. **Celková cena zakázky v Kč včetně DPH bude v nabídce stanovena jako cena pevná a nepřekročitelná.**  Cena zakázky bude uvedena v členění na jednotlivé kurzy a bude mít minimálně následující strukturu:    Předmětem hodnocení bude celková cena zakázky v Kč bez DPH. Nejvýše přípustná nabídková cena za celý předmět plnění činí **1 297 360** **Kč bez DPH**.  Nabídková cena bude obsahovat již veškeré náklady uchazeče nutné a uznatelné k realizaci předmětu zakázky, zejména:   * kompletní přípravu kurzu, včetně konzultací se zadavatelem k zabezpečení kvalitní přípravy a průběhu školení, * prezenční listiny respektující pravidla publicity OPZ * školicí materiály individuálně připravované pro každý vzdělávací kurz, materiály musí být zpracovány v souladu s pravidly publicity OPZ , * cestovné, ubytování a stravování lektora, příp. organizačního pracovníka dodavatele, * pronájem didaktické techniky a didaktických pomůcek, * vyhodnocení kurzu, poskytnutí zpětné vazby, * osvědčení o absolvování okruhu každému účastníkovi zpracované v souladu s pravidly publicity OPZ. |
| **Požadavek na písemnou a elektronickou formu nabídky** | Nabídka bude podána v českém jazyce, bude zpracována a podána v souladu s podmínkami této Zadávací dokumentace a bude respektovat veškeré náležitosti předepsané Občanským zákoníkem.  **Nabídka bude zpracována také na CD nebo Flash disku v elektronické formě.** |
| **Požadavek na uvedení kontaktní osoby dodavatele** | Dodavatel ve své nabídce uvede kontaktní osobu ve věci zakázky, její telefon a e-mailovou adresu. |
| **Požadavek na jednu nabídku** | Každý dodavatel může podat pouze jednu nabídku. |
| **Vysvětlení zadávacích podmínek** | |
| Dodavatel je oprávněn po zadavateli požadovat vysvětlení zadávacích podmínek (odpovědi na dotaz) zakázky. Písemná žádost musí být zadavateli doručena nejpozději 4 pracovní dny před uplynutím lhůty pro podání nabídek. | |
| **Další požadavky na zpracování nabídky** | |
| Nabídka bude předložena v jednom originále a v jedné kopii zcela totožné s originálem. **Nabídka bude zpracována také na CD nebo Flash disku v elektronické formě.**  Všechny listy nabídky včetně jejích příloh budou očíslovány průběžnou vzestupnou řadou začínající číslem 1.  Nabídka bude podepsána statutárním zástupcem uchazeče nebo zmocněnou osobou pověřenou. V případě podpisu nabídky zmocněnou osobou doloží uchazeč v nabídce originál plné moci či jiného platného pověřovacího dokumentu.  Nabídka bude doručena v obálce dostatečně zajištěné proti neoprávněné manipulaci a označené těmito údaji:   * název zakázky * jméno a adresa zadavatele, * jméno a adresa uchazeče, * nápis „NEOTVÍRAT – VÝBĚROVÉ ŘÍZENÍ“ v levém horním rohu   Jinou formu předložení nabídek než zde popsanou zadavatel nepřipouští.  **Lhůta pro podání nabídek končí dne 30.9.2021 ve 12:00 hod.**  Až do okamžiku vypršení této lhůty je možné již podané nabídky písemně či elektronicky (faxem či elektronickou poštou) kdykoliv stáhnout zpět. Po stažení nabídky lze před vypršením lhůty pro podání nabídek případně podat nabídku novou.  Nabídky je možné doručit kurýrem, poštou nebo osobně na kontaktní adresu zadavatele po předchozí domluvě na tel. 547 422 756.  **Baby Direkt s.r.o.**  **Letiště Brno Tuřany 949/5**  **627 00 Brno**  Nabídky, které budou doručeny po uplynutí lhůty pro podání nabídek, budou z výběrového řízení automaticky vyřazeny a nebudou hodnoceny. | |
| **Zadávací řízení se řídí** | Obecnou částí pravidel pro žadatele a příjemce v rámci Operačního programu Zaměstnanost, na toto zadávací řízení se neaplikují ustanovení zákona č. 134/2016 Sb., o zadávání veřejných zakázek. |
| **Dodavatelé budou vyrozumívání o výsledku, resp. zrušení zadávacího řízení a o příp. vyloučení nabídky prostřednictvím uveřejnění informace na portálu** [**www.esfcr.cz**](http://www.esfcr.cz) **pod výše uvedeným názvem veřejné zakázky.** | |

|  |  |
| --- | --- |
| Datum a podpis osoby oprávněné jednat za zadavatele | V Brně dne 31.8.2021 |

1. Pole s povinnými náležitostmi výzvy jsou podbarvená. [↑](#footnote-ref-1)
2. Další požadavky mohou být zadavatelem specifikovány v závěrečné části výzvy k podání nabídek. [↑](#footnote-ref-2)