

Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Załącznik nr 1 do SWZ

**SZCZEGÓŁOWY OPIS PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA**

 Przedmiotem zamówienia jest zorganizowanie i przeprowadzenie szkoleń dla uczestników projektu: **„Aktywni Górą!” realizowanego w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój, nr projektu :POWR.01.03.01-00-0001/22** w zakresie umiejętności i kompetencji społecznych w danym zawodzie zgodnie z klasyfikacją ESCO dla młodzieży OHP łącznie 50 uczestników w wieku 15-20 lat z podległych jednostek Świętokrzyskiej Wojewódzkiej Komendy OHP w Kielcach na terenie miast : Kielce, Skarżysko Kamienna, Jędrzejów, Pińczów i Starachowice w okresie marzec-kwiecień 2023r.

Zamówienie podzielone jest na części. Oferty można składać na jedną lub więcej części zamówienia. Szkolenie w danym zawodzie musi zostać zrealizowane w miejscowości:

**- Dla części I: w miejscowości Jędrzejów dla grupy 10 osób**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Kompetencja dla zawodu** | **Liczba godzin**  | **Kompetencja społeczna**  | **Minimalny program szkolenia ESCO dla kompetencji**  | **Oferowany koszt uczestnictwa jednej osoby za godzinę szkolenia netto …………brutto…………** |
| SprzedawcaKucharz( grupa 10 osób) | 8 godzin dydaktycznych  | Wypracowywać kompromis | **Komunikować się z innymi z zamiarem osiągnięcia wspólnego zrozumienia lub rozwiązania problemu, nie tracąc perspektywy własnych lub cudzych intencji czy celów, np.:** • szanować odrębne punkty widzenia • umiejętność osiągania konsensusu • negocjować warunki umów • negocjować z zainteresowanymi stronami • sporządzać umowy • negocjować poprawę warunków, np. pracy • pośredniczyć w kontaktach ze współpracownikami  | Oferowany koszt uczestnictwa jednej osoby za godzinę szkolenia netto …………brutto………… |
| 8 godzin dydaktycznych  | Wchodzić w interakcję z innymi osobami | **Angażować się twarzą w twarz z innymi, w różnych sytuacjach, stosując strategie odpowiednie do kontekstu i celu**, np.: • stosować formy komunikacji werbalnej i niewerbalnej • stosować odpowiednie techniki komunikacji interpersonalnej • wyrażać się poprawnie i jasno w różnych sytuacjach • budować kontakty • uczestniczyć w spotkaniach, zebraniach pracowników, konferencjach i kongresach • słuchać aktywnie • odpowiadać na pytania • podtrzymywać komunikację • wydawać polecenia ustne • udzielać wsparcia innym • współpracować z innymi • pośredniczyć w kontaktach • korzystać z różnych kanałów komunikacji • realizować politykę public relations • działać na rzecz osób korzystających z usług społecznych • komunikować się z lokalnymi mieszkańcami • prowadzić spotkania informacyjne • angażować gości w aktywności rozrywkowe • dotrzymywać towarzystwa • wspierać osoby korzystające z usług społecznych o specyficznych potrzebach komunikacyjnych  |

**Dla części II: w miejscowości Pińczów dla grupy 10 osób**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Kompetencja dla zawodu** | **Liczba godzin**  | **Kompetencja społeczna**  | **Minimalny program szkolenia ESCO dla kompetencji**  | **Oferowany koszt uczestnictwa jednej osoby za godzinę szkolenia netto …………brutto…………** |
| Piekarz, monter zabudowy i robót wykończeniowych w budownictwie, cukiernik, elektromechanik pojazdów samochodowych, mechanik pojazdów samochodowych, kucharz, fryzjer.( grupa 10 osób) | 8 godzin dydaktycznych | **Przewodzić innym osobom** | **Prowadzić i kierować innych do osiągnięcia wspólnego celu, często w grupie lub zespole, zazwyczaj nie pełniąc formalnej funkcji zarządczej**, np.: • kierować i motywować zespoły pracowników, specjalistów lub ekspertów • kierować podwykonawcami • udzielać wskazówek dotyczących procedur działania • rozwijać innowacyjne technologie w organizacji • kierować działaniami innych osób, np. wolontariuszami • inicjować wprowadzanie zmian w sektorze usług • zapewniać przestrzeganie harmonogramu • pełnić rolę przywódczą w organizacji • być mentorem  | Oferowany koszt uczestnictwa jednej osoby za godzinę szkolenia netto …………brutto………… |
| 8 godzin dydaktycznych  | **Przekonywać inne osoby** | **Zmieniaj przekonania, postawy, intencje, motywacje lub zachowania danej osoby za pomocą uzasadnionych argumentów**, np.: • komunikować się i przekonywać innych z użyciem umiejętności dyplomatycznych • pośredniczyć w kontaktach technik sprzedaży wiązanej • prowadzić rozmowę zachęcającą do zakupu • przekonywać innych do skorzystania z rozwiązań alternatywnych • przedstawiać argumenty w przekonujący sposób • przygotowywać inne osoby do ważnych spotkań, np. rozmowy o pracę  |

**Dla części III: w miejscowości Starachowice dla grupy 10 osób**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Kompetencja dla zawodu** | **Liczba godzin**  | **Kompetencja społeczna**  | **Minimalny program szkolenia ESCO dla kompetencji**  | **Oferowany koszt uczestnictwa jednej osoby za godzinę szkolenia netto …………brutto…………** |
| Monter zabudowy i robót wykończeniowych w budownictwie, mechanik pojazdów samochodowych( grupa 10 osób) | 8 godzin  dydaktycznych | **Przewodzić innym** | **Prowadzić i kierować innych do osiągnięcia wspólnego celu, często w grupie lub zespole, zazwyczaj nie pełniąc formalnej funkcji zarządczej**, np.: • kierować i motywować zespoły pracowników, specjalistów lub ekspertów • kierować podwykonawcami • udzielać wskazówek dotyczących procedur działania • rozwijać innowacyjne technologie w organizacji • kierować działaniami innych osób, np. wolontariuszami • inicjować wprowadzanie zmian w sektorze usług • zapewniać przestrzeganie harmonogramu • pełnić rolę przywódczą w organizacji • być mentorem  |  Oferowany koszt uczestnictwa jednej osoby za godzinę szkolenia netto …………brutto………… |
| 8 godzin dydaktycznych | **Kompetencje międzykulturowe** | **Zrozumienie i poszanowanie ludzi, którzy są postrzegani jako posiadający inne kulturowe powinowactwa i odnoszenie się do nich rzeczowo i z szacunkiem**, np.: • wykazywać się umiejętnościami komunikacji międzykulturowej • posługiwać się językami obcymi • wykazywać się wrażliwością na kwestie międzykulturowe • budować dobre stosunki z osobami z różnych kultur • stosować strategie nauczania międzykulturowego • pracować w wielokulturowym środowisku • nawiązywać kontakt z przedstawicielami innych kultur • szanować preferencje kulturowe • badać kultury i uczyć się o nich • analizować trendy kulturowe  |

**Dla części IV: w miejscowości Kielce dla grupy 10 osób**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Kompetencja dla zawodu** | **Liczba godzin**  | **Kompetencja społeczna**  | **Minimalny program szkolenia ESCO dla kompetencji**  | **Oferowany koszt uczestnictwa jednej osoby za godzinę szkolenia netto …………brutto…………** |
| Kucharz, cukiernik, monter zabudowy i robót wykończeniowych w budownictwie, mechanik( grupa 10 osób) | 8 godzin dydaktycznych | Instruować inne osoby  | **Dawać wskazówki lub pouczać innych, zapewniając odpowiednią wiedzę i wsparcie, np**.: • opracowywać i prowadzić szkolenia • prowadzić zajęcia teoretyczne i praktyczne • stosować techniki nauczania • instruować klientów na temat korzystania z określonych rzeczy • prowadzić instruktaż dla nowych pracowników • instruować jakąś grupę ludzi, np. wolontariuszy • instruować użytkowników, np. biblioteki • udzielać wskazówek w zakresie prawidłowego działania • pomagać dzieciom w odrabianiu pracy domowej • udzielać pomocy online • wspierać użytkowników systemów ICT  | Oferowany koszt uczestnictwa jednej osoby za godzinę szkolenia netto …………brutto………… |
| 8 godzin dydaktycznych | Przekonywać inne osoby

|  |
| --- |
|  |

 | **Zmieniaj przekonania, postawy, intencje, motywacje lub zachowania danej osoby za pomocą uzasadnionych argumentów**, np.: • komunikować się i przekonywać innych z użyciem umiejętności dyplomatycznych • pośredniczyć w kontaktach technik sprzedaży wiązanej • prowadzić rozmowę zachęcającą do zakupu • przekonywać innych do skorzystania z rozwiązań alternatywnych • przedstawiać argumenty w przekonujący sposób • przygotowywać inne osoby do ważnych spotkań, np. rozmowy o pracę  |

**Dla części V: w miejscowości Skarżysko - Kamienna dla grupy 10 osób**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Kompetencja dla zawodu** | **Liczba godzin**  | **Kompetencja społeczna**  | **Minimalny program szkolenia ESCO dla kompetencji**  | **Oferowany koszt uczestnictwa jednej osoby za godzinę szkolenia netto …………brutto…………** |
| Fryzjer, cukiernik, kucharz( grupa 10 osób) | 4 godziny dydaktyczne |

|  |
| --- |
|  Posługiwać się mową ciała  |

 |

|  |
| --- |
| **Rozumieć i używać mowę ciała, tzn. gesty i inne paralingwistyczne środki wyrazu, jako różne formy komunikacji niewerbalnej na różnych poziomach świadomości, aby okazywać niewypowiedziane intencje lub uczucia, czy wyrazić określone przesłania, albo zamiast słów, albo w połączeniu z mową.**, np.: • wyrażać siebie poprzez stosowanie środków ekspresji fizycznej • komunikować się za pomocą sygnałów niewerbalnych • krytycznie analizować osobiste umiejętności mowy ciała • przyjmować zrelaksowaną postawę • podkreślać za pomocą gestów i mimiki, ważność swojej wypowiedzi • wyrażać swoje uczucia i emocje bez słów  |

 | Oferowany koszt uczestnictwa jednej osoby za godzinę szkolenia netto …………brutto………… |
| 4 godziny dydaktyczne | Przewodzić innym osobom  | **Prowadzić i kierować innych do osiągnięcia wspólnego celu, często w grupie lub zespole, zazwyczaj nie pełniąc formalnej funkcji zarządczej**, np.: • kierować i motywować zespoły pracowników, specjalistów lub ekspertów • kierować podwykonawcami • udzielać wskazówek dotyczących procedur działania • rozwijać innowacyjne technologie w organizacji • kierować działaniami innych osób, np. wolontariuszami • inicjować wprowadzanie zmian w sektorze usług • zapewniać przestrzeganie harmonogramu • pełnić rolę przywódczą w organizacji • być mentorem  |
| 4 godziny dydaktyczne | Motywować innych | **Kierować cudzymi zachowaniami, podając im przekonujący powód do działania**, np.: • motywować innych do większej aktywności • używać pozytywnego języka • stymulować niezależność • wzbudzać pasję • udzielać wsparcia w zakresie rozwoju osobistego • zachęcać do ustawicznego doskonalenia się • wzmacniać pozytywne zachowania • motywować pracowników • motywować innych do osiągania celów  |
| 4 godziny dydaktyczne | Przekonywać inne osoby  | **Zmieniaj przekonania, postawy, intencje, motywacje lub zachowania danej osoby za pomocą uzasadnionych argumentów**, np.: • komunikować się i przekonywać innych z użyciem umiejętności dyplomatycznych • pośredniczyć w kontaktach technik sprzedaży wiązanej • prowadzić rozmowę zachęcającą do zakupu • przekonywać innych do skorzystania z rozwiązań alternatywnych • przedstawiać argumenty w przekonujący sposób • przygotowywać inne osoby do ważnych spotkań, np. rozmowy o pracę  |

1. Szkolenie powinno odbywać się od poniedziałku do piątku, jednak dopuszcza się przeprowadzenie zajęć także w soboty i niedziele – po uzgodnieniu z uprawnioną osobą z ramienia Zamawiającego. Liczba godzin zajęć w ciągu jednego dnia nie może przekroczyć 8 godzin zegarowych. Zajęcia powinny odbywać się w formie stacjonarnej.

2. Szkolenie zostanie przeprowadzone zgodnie z przedstawionym przez Wykonawcę harmonogramem, uzgodnionym z koordynatorem/lokalnym opiekunem grupy dla poszczególnych części zaakceptowanym przez Zamawiającego. Wykonawca przedstawi Zamawiającemu ostateczny harmonogram szkolenia na minimum trzy dni przed jego rozpoczęciem.

3. Wykonawca zapewnieni na własny koszt odpowiedniej jakości bazy lokalowe do realizacji zajęć. Sale do prowadzenia zajęć winny spełniać ogólne standardy (dobre oświetlenie, pomieszczenie ogrzewane, odpowiednie krzesła i ławki). Wszystkie pomieszczenia winny spełniać wymogi bezpieczeństwa i higieny pracy w dostosowaniu do liczby uczestników szkoleń.

4. W przypadku zajęć powyżej 4 godzin dydaktycznych Wykonawca winien zapewnić tzw. zimny bufet w postaci: kawy, herbaty, wody, soku, mleka, cukru, drobnych słonych i słodkich przekąsek typu paluszki lub kruche ciastka lub owoce. Wszystkie posiłki powinny spełniać wymogi sanitarne, Wykonawca zobowiązany jest do posiadania dokumentacji dotyczącej zamówień i zakupu wyżywienia dla uczestników szkolenia.

5. Wykonawca zapewnia materiały szkoleniowe. Wszystkie materiały muszą być przygotowane i rozdane każdemu uczestnikowi szkolenia najpóźniej w dniu rozpoczęcia zajęć i będą stanowiły po zakończeniu szkolenia własność uczestnika szkolenia. Uczestnicy kwitują odbiór materiałów własnoręcznym podpisem.

6. Wykonawca zobowiązany jest także do bieżącego informowania na piśmie Zamawiającego o przypadkach:

* niezgłoszeniu się uczestników na szkolenie,
* przerwaniu szkolenia lub rezygnacji z uczestnictwa,
* każdorazowej nieobecności skierowanych osób,
* innych sytuacjach, które mają wpływ na realizację programu szkolenia i umowy pod rygorem odmowy zapłaty przez Zamawiającego za prowadzenie zajęć z tymi osobami.

7. Wykonawca może skreślić z listy uczestników kursu z powodu nieuczęszczania na zajęcia tylko i wyłącznie na wniosek Zamawiającego.

8. W razie nieodbycia się zajęć z powodów niezależnych od Zamawiającego, zaległe zajęcia zostaną przeprowadzone we wspólnie ustalonym terminie, nie później niż do 5 dni od planowanej daty zajęć, które się nie odbyły.

9. Po przeprowadzeniu szkoleń Wykonawca winien każdemu uczestnikowi wydać zaświadczenia o ukończeniu szkolenia wystawione przez Wykonawcę zawierające tematykę i wymiar godzin.

10. Wykonawca zobowiązany jest prowadzić dzienniki zajęć, w którym powinny zostać wpisane:

* nazwa i termin szkolenia,
* dane uczestników w formie list obecności na każdy dzień szkolenia osobno,
* wpisywana na bieżąco szczegółowej tematyki szkoleń/zajęć podpisanej przez prowadzącego oraz ilość godzin,
* informacje o odbytych kontrolach, itp.,

11. Zamawiający zastrzega sobie prawo do kontroli bieżącej w zakresie:

* przebiegu i sposobu prowadzenia szkolenia,
* prowadzenia dzienników i tematyki zajęć,
* uczestnictwa osób szkolonych w zajęciach.

12. Zamawiający wymaga, aby Wykonawca w swojej ofercie cenowej **uwzględnił wszystkie koszty związane z organizacją i przeprowadzeniem szkolenia**, a w szczególności:

* koszt wynagrodzenia wykładowcy, instruktora,
* koszt wyżywienia podczas zajęć szkoleniowych,
* koszt przeprowadzenia zajęć w tym koszty wynajęcia sal/miejsc na szkolenie,
* koszt materiałów szkoleniowych i dydaktycznych dla każdego uczestnika szkolenia, adekwatnych do treści szkolenia,
* koszt wystawienia zaświadczenia,
* wszelkie opłaty, podatki,
* inne koszty niezbędne do realizacji przedmiotu zamówienia.

13. Zapłata za wykonanie usługi nastąpi na podstawie prawidłowo wystawionej faktury (rachunku) po potwierdzeniu prawidłowego wykonania usługi przez Zamawiającego na podstawie „Protokołu odbioru usługi” zatwierdzonego przez koordynatora wojewódzkiego projektu i rozliczenie się z niezbędnej dokumentacji zawierającej:

* oryginał prawidłowo wypełnionego dziennika zajęć zawierającego program szkolenia, tematy przeprowadzonych zajęć, listy obecności podpisane własnoręcznie przez uczestników kursu i Wykonawcę, wykaz materiałów szkoleniowych (jeśli dotyczy), wykaz osób, które ukończyły szkolenie, potwierdzenie odbioru zaświadczeń;
* kopie zaświadczeń wydanych uczestnikom potwierdzone za zgodność z oryginałem.

Wykonawca wystawi fakturę najpóźniej w ciągu 2 dni od daty podpisania protokołu odbioru przez Zamawiającego.

Zapłata obejmie faktyczną ilość osób, która przystąpi do realizacji danego szkolenia.

Zapłata za wykonanie usługi nastąpi przelewem na konto wskazane przez Wykonawcę, w terminie do 30 dni od dnia otrzymania przez Zamawiającego prawidłowo wystawionej faktury (rachunku).

Z przyczyn od siebie niezależnych Zamawiający zastrzega możliwość przedłużenia terminu zapłaty należności za wykonanie usługi w przypadku opóźnienia przekazania środków do planu finansowego na realizację projektu.

14. Wykonawca przed przystąpieniem do realizacji badania zobowiązany jest do zawarcia Umowy powierzenia przetwarzania danych osobowych.

13. **Wykonawca winien dysponować odpowiednim potencjałem technicznym oraz osobami zdolnymi do wykonania zamówienia:**

Trener prowadzący zajęcia winien posiadać:

1. wykształcenie wyższe/zawodowe lub certyfikaty/zaświadczenia/inne umożliwiające przeprowadzenie danego rodzaju warsztatów/szkolenia,
2. doświadczenie umożliwiające przeprowadzenie warsztatów/szkoleń/zajęć grupowych, przy czym minimalne doświadczenie zawodowe w przeprowadzeniu danego rodzaju warsztatów nie powinno być krótsze niż 2 lata.