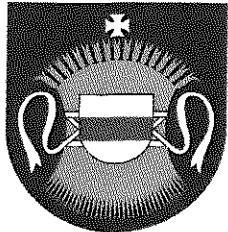


POWIAT WYSZKOWSKI



## Powiat Wyszowski

z siedzibą w Wyszowie

07-200 Wyszów ul. Aleja Róż 2 tel. 29/ 742 42 70 fax 29/ 742 25 10

NIP 762 188 6920 REGON 550668829

[www.powiat-wyszowski.pl](http://www.powiat-wyszowski.pl)

POWIAT WYSZKOWSKI  
Aleja Róż 2, 07-200 WYSZÓW  
NIP 7621886920  
REGON 550668829

Wyszów, dnia 21.08.2017r.

### WYKONAWCY (wszyscy)

DOTYCZY: Prowadzonego postępowania na realizację usługi przeprowadzenia szkoleń dla uczestników projektu Powiatu Wyszowskiego pn. „Dobre kwalifikacje drogą do sukcesu uczniów i uczennic z terenu powiatu wyszkowskiego” realizowanego przez Powiat Wyszowski, współfinansowanego przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego, w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Mazowieckiego na lata 2014-2020, Oś priorytetowa X Edukacja dla rozwoju regionu, Działanie 10.3 Doskonalenie zawodowe, Poddziałanie 10.3.1 Doskonalenie zawodowe uczniów – Zapytanie ofertowe nr 16/RF/2017 z dnia 8 sierpnia 2017r.

Powiat Wyszowski udziela wyjaśnień na zadane pytania Wykonawcy z dnia 21.08.2017 r. dotyczące treści zapytania ofertowego w prowadzonym postępowaniu na realizację usługi przeprowadzenia szkoleń dla uczestników projektu Powiatu Wyszowskiego pn. „Dobre kwalifikacje drogą do sukcesu uczniów i uczennic z terenu powiatu wyszkowskiego”

#### Pytanie nr 1

Czy Zamawiający dopuszcza składanie ofert częściowych, np. na jedno zadanie (1 część)?

#### Odpowiedź nr 1

Zgodnie z pkt X. Zapytania ofertowego nr 16/RF/2017 Zamawiający dopuszcza możliwość składania ofert częściowych wyłącznie w podziale na 14 części zamówienia.

#### Pytanie nr 2

Harmonogram szczegółowy – czy zamawiający posiada zarys szczegółowego harmonogramu? Czy dopuszcza realizację zadań np. 6-8 h szkoleniowych dziennie, w kilku następujących po sobie dniach, także w przypadku pracy z grupami w blokach np. 4h - jedna grupa, 4h – druga? Jeżeli nie to, jakie są oczekiwania zamawiającego w tym zakresie?

#### Odpowiedź nr 2

Po podpisaniu umowy Zamawiający przekaze Wykonawcy szczegółowy harmonogram zajęć. Zajęcia odbywać się będą głównie w godzinach popołudniowych w dniach od poniedziałku do piątku, natomiast w soboty albo dni wolne od pracy w godzinach dopołudniowych (tylko



w przypadku szkoleń/kursów/zajęć z dużą liczbą godzin – szkolenia/zajęcia/kursy nr 1, 2, 8, 9 i 13).

**Szczegółowy harmonogram szkoleń/kursów/zajęć zostanie wskazany przez Zamawiającego po ostatecznym zatwierdzeniu Planu Lekcji przez Zespół Szkół nr 1 im. Marii Skłodowskiej Curie w Wyszkanie, Centrum Edukacji Zawodowej i Ustawicznej „Kopernik” w Wyszkanie i Zespołu Szkół w Długosiodle.**

### Pytanie nr 3

W treści zapytania ofertowego pkt. V. Szczegółowy opis przedmiotu zamówienia, Inne wymagania dotyczące przedmiotu zamówienia, Zamawiający wskazuje, iż: Programy i harmonogramy szkoleń/kursów/zajęć ustalone zostaną z osobami odpowiedzialnymi za koordynację projektu - Liderami szkolnymi i dostosowane do planu zajęć uczniów/uczennic.

W pkt XI. zapytania ofertowego - Przygotowanie Oferty Zamawiający wskazuje, iż: do oferty należy dołączyć wypełniony Program szkolenia/kursu/zajęć. Wzór Programu wskazuje m.in. na cel zajęć/liczbę godzin zajęć praktycznych oraz teoretycznych.

Mając na względzie powyższe proszę o udzielenie informacji:

1. Jaki cel zajęć został przewidziany we wniosku o dofinansowanie (dotyczy wszystkich części zamówienia);
2. Jaki podział godzinowy został przewidziany we wniosku o dofinansowanie (w zakresie zajęć teoretycznych i praktycznych)-(dotyczy wszystkich części zamówienia);
3. Jaki sposób certyfikacji został przewidziany we wniosku o dofinansowanie (czy kurs/szkolenie prowadzi do uzyskania kwalifikacji czy nabycia kompetencji) - (dotyczy wszystkich części zamówienia).

### Odpowiedź nr 3

#### Ad.1

Celem głównym projektu jest podniesienie kwalifikacji zawodowych 95 uczennic i 130 uczniów czterech szkół z 2 zespołów szkół i 1 placówki oświatowej Powiatu Wyszkańskiego we współpracy z pracodawcami i uczelniami wyższymi poprzez dostosowanie go do potrzeb regionalnego rynku pracy w terminie do 30 kwietnia 2019 roku.

Celem projektu jest dobre przygotowanie młodzieży do zdobycia kwalifikacji zawodowych oraz do pracy zawodowej, motywowanie uczniów do rozwijania swoich zainteresowań, kontynuowanie i rozwijanie współpracy z rodzicami uczniów, pracodawcami, instytucjami rynku pracy oraz ze środowiskiem lokalnym. Projekt zapewnia wzrost kompetencji zawodowych i wszechstronny rozwój.

Celem zajęć z kompetencji miękkich i zajęć specjalistycznych jest uzyskiwanie i uzupełnienie wiedzy i umiejętności oraz kwalifikacji zawodowych przez uczniów/uczennice biorące udział w projekcie. Uczestnicy /uczestniczki zdobędą wiedzę teoretyczną i praktyczną, umiejętności i kompetencje społeczne (umiejętności pracy w grupie, komunikatywność, umiejętność zarządzania czasem).

Poniżej przedstawiamy przykładowe cele szkoleń/kursów/warsztatów.

#### **Szkolenie – „Trening kompetencji interpersonalnych” - cele szkolenia:**

- nabycie wiedzy na temat twórczych zachowań,
- nabycie umiejętności odkrycia w sobie twórczego potencjału,
- poznanie ćwiczeń i technik kreatywnego myślenia.

#### **Dodatkowe zajęcia pozalekcyjne – „Komunikacja interpersonalna”- cele zajęć:**

- współpraca z innymi ludźmi w atmosferze wzajemnego zaufania i bezpieczeństwa,

- rozwijanie wrażliwości społecznej, zwiększenie empatii, akceptacji innych, poczucia odpowiedzialności za innych,
- poprawne porozumiewanie się z innymi (umiejętność słuchania, koncentrowania się na partnerze rozmowy, wypowiadanie swojego zdania),
- identyfikowanie źródeł trudności interpersonalnych,
- osłabianie konfliktów interpersonalnych i międzygrupowych,
- doskonalenie funkcjonowania w grupie, lepsze rozumienie zjawisk występujących w grupie.

**Autorozwój jak wykorzystać swój potencjał w planowaniu - teoria; ćwiczenia/warsztaty - celem szkolenia jest:**

- poznanie siebie i analiza swojego typu osobowości w kontekście pełnionej roli zawodowej,
- identyfikacja swoich mocnych stron i obszarów do rozwoju oraz źródeł wewnętrznej motywacji,
- opracowanie swojego planu budowania efektywności osobistej w oparciu o znajomość swoich mocnych i słabych stron.

**Szkolenie Umiejętności autoprezentacji - cele szkolenia:**

- Rozwijanie umiejętności publicznego prezentowania pomysłów i przekonań,
- Opanowanie umiejętności minimalizowania tremy,
- Nabycie umiejętności efektywnego prezentowania produktu, przekazywania koncepcji i projektów różnym grupom odbiorców,
- Umiejętność przygotowania i przeprowadzenia prezentacji tak, aby osiągnąć zamierzony cel,
- Utrzymanie zainteresowania słuchaczy i zapobieganie ich znużeniu,
- Radzenie sobie z obiekcjami słuchaczy, odpowiadanie na pytania, wyjaśnianie wątpliwości,
- Wywieranie na słuchaczach wrażenia doskonałej znajomości tematu i pewności siebie.

**Szkolenie Radzenie sobie ze stresem - cel szkolenia:**

- nauczenie się rozpoznawania objawów stresu u siebie i poznanie różnych sposobów radzenia sobie z tymi objawami, zdobycie wiedzy na temat
- zapobiegania niektórym sytuacjom, w których stres może przejść nad nami
- kontrolę, poznanie sposobów na poprawę nastroju.

**Kultura zawodu savoir vivre - Cele szkolenia:**

- zastosowanie savoir vivre i etykiety biznesu jako narzędzia umożliwiającego sprawną komunikację pomiędzy przedstawicielami firm;
- doprowadzenie do unikania gaf, zachowań niezręcznych i obraźliwych mogących pojawić się w kontaktach międzyludzkich ze względu na różnice kulturowe;
- zastosowanie savoir vivre i etykiety biznesu jako narzędzia czytelnego okazywania szacunku, wdzięczności, sympatii itp.
- opanowanie umiejętności realizacji jednej z podstawowych zasad savoir vivre i etykiety biznesu:
- kształtowanie najlepszego wizerunku osób i firm w trakcie kontaktów z przedstawicielami innych kultur.

**Warsztaty "Umiejętność pracy w grupie" - cele:**

- nabycie umiejętności pracy z grupami ludzi
- nabycie umiejętności rozumienia dynamiki relacji interpersonalnych
- poznanie narzędzi moderowania procesów grupowych
- nabycie umiejętności korzystnego zaprezentowania się przed grupą

Harmonogram załączony do oferty będzie uzgadniany z Liderami szkolnymi.

**Ad.2**

**SZKOLENIA – KOMPETENCJE MIĘKKIE:**

1. Trening kompetencji interpersonalnych - teoria; ćwiczenia/warsztaty
2. Autorozwój jak wykorzystać swój potencjał w planowaniu - teoria; ćwiczenia/warsztaty
3. Umiejętności autoprezentacji - teoria; ćwiczenia/warsztaty
4. Radzenie sobie ze stresem - teoria; ćwiczenia/warsztaty
5. Warsztaty "Umiejętność pracy w grupie" - teoria; ćwiczenia/warsztaty
6. Warsztaty "Komunikacja interpersonalna" - teoria; ćwiczenia/warsztaty
7. Kultura zawodu *savoi vivre* - teoria; ćwiczenia/warsztaty

**SZKOLENIA – ZAJĘCIA SPECJALISTYCZNE:**

8. Prowadzenie przedsiębiorstw - teoria; ćwiczenia/warsztaty
9. Prowadzenie gry giełdowej - teoria; ćwiczenia/warsztaty
10. Sporządzanie potraw z warzyw i owoców z elementami *carvingu* - teoria; ćwiczenia/warsztaty
11. Smacznie, zdrowo – narodowo – Nowoczesna Kuchnia Polska - teoria; ćwiczenia/warsztaty
12. Warsztaty kuchnia włoska- teoria; ćwiczenia/warsztaty
13. Kurs kosztorysowania w programie Norma PRO dla 24 osób - teoria; ćwiczenia/warsztaty
14. Kurs komputerowego przedmiarowania robót budowlanych dla 25 osób - teoria; ćwiczenia/warsztaty

**Ad. 3**

Kursy/szkolenia/zajęcia prowadzą do nabycia wiedzy, kompetencji i uzyskania praktycznych umiejętności (zależy od typu kursu/szkolenia/zajęć).

**Pytanie nr 4**

Czy Zamawiający dopuszcza możliwość realizacji szkoleń/kursów/zajęć w danej części zamówienia w odniesieniu do jej części, tzn. całość obejmuje 4 grupy a Wykonawca składa ofertę dla 2 grup?

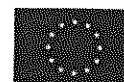
**Odpowiedź nr 4**

Zamawiający dopuszcza taką możliwość w przypadku szkoleń/kursów/zajęć z dużą liczbą godzin – szkolenia/zajęcia/kursy nr 1, 2, 8, 9 i 13.

Pojedyncza oferta musi uwzględniać co najmniej ilość godzin ogółem przewidzianych dla jednej grupy.


W takim przypadku prosimy o podanie w formularzu ofertowym, ile godzin szkoleń dla ilu grup i w jakim terminie Wykonawca zamierza realizować szkolenia/kursy/zajęcia.

Rodzaj szkolenia/kursu/zajęć	Proponowana cena za 1 godzinę szkolenia/kursu/zajęć	Ilość godzin (ilość grup)/termin realizacji	Razem
1	2	3	4=2*3
<b>SZKOLENIA – KOMPETENCJE MIĘKKIE</b>			
1.Trening kompetencji interpersonalnych	.....	.....	.....



2. Autorozwój jak wykorzystać swój potencjał w planowaniu	.....	.....	.....
<b>SZKOLENIA – ZAJĘCIA SPECJALISTYCZNE</b>			
8. Prowadzenie przedsiębiorstw	.....	.....	.....
9. Prowadzenie gry giełdowej	.....	.....	.....
13. Kurs kosztorysowania w programie Norma PRO dla 24 osób	.....	.....	.....

KIEROWNICZKA PROJEKTU

  
mgr Ewa Cwik

