



Zachodniopomorska Szkoła Biznesu w Szczecinie  
ul. Żołnierska 53, 71-210 Szczecin

Szczecin, dnia 07.06.2019 r.

## OGŁOSZENIE

**Rozeznanie rynku dot. wykonania dzieła:  
opracowania szczegółowego programu zajęć wraz z efektami kształcenia  
oraz materiałów szkoleniowych dla osób dorosłych w wieku 30+  
program Akademia Lidera 2.0 – moduł „Marketing i nowe media”  
– KOD CPV 80400000-8 Usługi edukacji osób dorosłych oraz inne**

W związku z realizacją projektu i koniecznością opracowania programów szkoleń oraz materiałów interaktywnych do szkoleń dla osób dorosłych w wieku 30+ w programie „Akademia Lidera 2.0”, realizowanych w ramach projektu, prowadzone jest rozeznanie cenowe.

Rozeznanie rynku odbywa się w ramach realizacji projektu "Pigułki kompetencji Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu", współfinansowanego w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój 2014-2020 współfinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego. Nr umowy: POWR.03.01.00-00-T236/18.

W ramach realizacji powyższego projektu planowane jest opracowanie m.in. programu kształcenia „Akademia Lidera 2.0” służącego rozwojowi kompetencji, skierowanego do osób dorosłych w wieku 30+, chcących samodzielnie rozwijać kompetencje kluczowe, aby przeciwdziałać stagnacji edukacyjnej i społecznemu wykluczeniu oraz jego późniejsza realizacja. „Akademia Lidera 2.0” to program dydaktyczny składający się z 4 modułów: : "Marketing i nowe media" - program kształtujący kompetencje ICT, kreatywność i znajomość nowoczesnych narzędzi komunikacyjno-informatycznych; "Design Thinking" - program kształtujący kompetencje związane z kreatywnością w biznesem, empatią, rozwiązywaniem problemów oraz włączaniem grup docelowych w planowane rozwiązania; „Szczupłe i zwinne zarządzanie" - program kształtujący kompetencje związane z kreatywnością w biznesem, rozwiązywaniem problemów oraz wykorzystywanie nowoczesnych metod zarządzania przedsiębiorstwem; "Przywództwo" - program. kształtujący kompetencje związane z komunikacją interpersonalną, zarządzaniem zespołem, kształtowaniem ścieżki rozwoju.

Treść rozeznania wraz z załącznikami dostępna jest na stronie [www.zpsb.pl](http://www.zpsb.pl).

### I. Opis przedmiotu rozeznania rynku:

#### 1. Opracowanie szczegółowego programu zajęć wraz z efektami kształcenia oraz materiałów szkoleniowych

Opracowany program szczegółowy zajęć musi zawierać dokładny zakres z podziałem na poszczególne moduły, określać szczegółowo efekty kształcenia oraz sposób ich wykazania dla każdego modułu. Ma także zawierać wskazówki dla prowadzących zajęcia. Powstały program będzie uniwersalnym opracowaniem, umożliwiającym prowadzenie kolejnych cykli takich programów na Uczelni. W ramach zamówienia przewidywane jest także przeprowadzenia szkolenia dla prowadzących zajęcia z powstałego programu. Konieczność dopasowania





wymogów formalnych stosowanych przy tworzeniu programów kształcenia, a jednocześnie innowacyjności przy tworzeniu programu dla osób dorosłych w wieku 30+.

Opracowanie materiałów szkoleniowych obejmuje autorskie opracowanie pomysłu na innowacyjne zajęcia dla grupy docelowej, łączące naukę z elementami rozrywki czy warsztatami, pozwalające zainteresować i zaangażować uczestników oraz w atrakcyjny sposób przekazać im skomplikowane aspekty modułów. Przy opracowaniu materiałów należy wziąć pod uwagę, że powinny one zapewniać realizację efektów kształcenia, opracowanych w programie kształcenia dla Programu. Wymagane są tu w równym stopniu umiejętności i doświadczenie w przedmiotowym zakresie modułu, doświadczenie i wiedza dotyczące metod uczenia oraz sposobów angażowania i utrzymania uwagi, a także kreatywność i innowacyjność podejścia do edukacji. W ramach zamówienia przewidywane jest także przeprowadzenie szkolenia dla prowadzących zajęcia z użyciem powstałych materiałów.

2. Opis modułu „Marketing i nowe media” programu „Akademia Lidera 2.0” znajduje się w załączniku nr 2.
3. Wykonawca musi dysponować wiedzą merytoryczną w zakresie obszaru szkolenia, a także posiadać minimum 3-letnie doświadczenie zawodowe w obszarze dotyczącym szkolenia w ramach danego modułu (M-1) – wg zał. nr 2.
4. Podana cena powinny obejmować wykonanie zamówienia w terminie i wg wytycznych otrzymanych od Zamawiającego, czyli w Zachodniopomorskiej Szkole Biznesu w Szczecinie. Podana cena obejmuje pełny koszt brutto wykonania całości zamówienia dla wskazanego modułu (M-1) – wg zał. nr 2.

## II. Termin i sposób przedstawienia oferty cenowej

Prosimy uprzejmie o przesłanie lub złożenie pisemnej oferty w Zachodniopomorskiej Szkole Biznesu w Szczecinie - Biuro Projektu, ul. Żołnierska 53, pok. 210 (lub pozostawienia na Portierni na parterze), 71-210 Szczecin; lub na adres email: [pigulkikompetencji@zpsb.pl](mailto:pigulkikompetencji@zpsb.pl), do dnia: **14.06.2019 r. do godziny 15:00** (liczy się data dotarcia oferty do Biura lub wysłania poczty email).

Dopuszcza się składanie ofert drogą elektroniczną (skan oferty) – adres: [pigulkikompetencji@zpsb.pl](mailto:pigulkikompetencji@zpsb.pl).

## III. Sposób porozumiewania się Zamawiającego z oferentami

1. Osobą upoważnioną ze strony Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu do kontaktów z dostawcami jest: p. Agata Mikołajczak, tel. 91/ 8149461, email: [pigulkikompetencji@zpsb.pl](mailto:pigulkikompetencji@zpsb.pl). Kontakt w dni robocze w godzinach 09:00-17:00.
2. Wszelkie pytania i wątpliwości związane z niniejszym postępowaniem należy zgłaszać w formie pisemnej – email: [pigulkikompetencji@zpsb.pl](mailto:pigulkikompetencji@zpsb.pl).

## IV. Oferta

1. Oferta powinna zawierać:
  - 1) wypełniony formularz ofertowy z oświadczeniem (zał. nr 1);
  - 2) Powyższe dokumenty i oświadczenia muszą być w formie oryginałów lub kserokopii poświadczonych za zgodność z oryginałem przez osobę/osoby upoważnione do





reprezentacji. Dopuszcza się składanie dokumentów drogą elektroniczną (skan dokumentów).

#### **V. Kryteria oceny**

Informujemy, że kryterium oceny ofert w 100% będzie cena. Prosimy o wskazanie kosztu brutto wykonania całości zamówienia dla wskazanego modułu (M-1) – wg tabeli w zał. nr 1. Cena powinna być ceną brutto i obejmować wszelkie koszty oferenta, w tym koszt dokonania niezbędnych poprawek, w przypadku uwag opiekuna merytorycznego przed przyjęciem dzieła, koszt przeprowadzenia szkolenia dla prowadzących zajęcia, koszty przekazania pełni praw autorskich majątkowych do wykonanych w ramach zamówienia dzieł, a także wszelkie obciążenia podatkowe itp. Zamawiający nie dopuszcza możliwości składania ofert wariantowych. Okres związania ofertą: 30 dni. Jednocześnie informujemy, że przekazana wycena będzie miała charakter wyłącznie informacyjny, służący oszacowaniu wartości zamówienia i nie stanowi podstawy do dalszych czynności handlowych.

#### **Załączniki:**

1. Formularz ofertowy wraz z oświadczeniem o sytuacji ekonomicznej i finansowej zapewniającej wykonanie zamówienia.
2. Opis modułu „Marketing i nowe media” i programu „Akademia Lidera 2.0”.



Załącznik nr 1

miejsowość ....., dnia .....

**FORMULARZ OFERTY ROZEZNANIA CENOWEGO**

**Dane Oferenta**

Nazwa i Adres [ew. pieczęć firmowa]:

**Osoba do kontaktu**

Imię i nazwisko: .....

Adres: .....

Telefon: .....

E-mail .....

W odpowiedzi na ogłoszenie o rozeznaniu rynku z dnia 07.06.2019 r. mające za przedmiot wykonanie dzieła: **Opracowanie szczegółowego programu zajęć wraz z efektami kształcenia oraz materiałów szkoleniowych**, w ramach Projektu "Pigułki kompetencji Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu", nr umowy: POWR.03.01.00-00-T236/18, przedstawiam ofertę cenową dotyczącą realizacji przedmiotu zamówienia w następującym zakresie:

Moduły programu	Cena brutto* (w PLN) za przygotowanie szczegółowego programu szkolenia wraz efektami kształcenia oraz materiałów szkoleniowych
M-1 „Marketing i nowe media”	

*\* podana cena jest ceną brutto i obejmuje wszelkie koszty oferenta, w tym koszt dokonania niezbędnych poprawek, w przypadku uwag opiekuna merytorycznego przed przyjęciem dzieła, koszt przeprowadzenia szkolenia dla prowadzących zajęcia, koszty przekazania pełni praw autorskich majątkowych do wykonanych w ramach zamówienia dzieł, a także wszelkie obciążenia podatkowe.*

1. Oświadczam, że dysponuję odpowiednim potencjałem rzeczowym i osobowym zapewniającym należyte wykonanie zamówienia, zgodnie z wymogami ust. 3 Opisu przedmiotu zamówienia.
2. Oświadczam, że znajduję się w sytuacji ekonomicznej i finansowej zapewniającej wykonanie zamówienia.
3. Oświadczam, że zapoznałem/am się z treścią Ogłoszenia oraz uzyskałem/am konieczne informacje niezbędne do przygotowania oferty. Składając ofertę akceptuję postanowienia i wymagania postawione Ogłoszeniem rozeznania rynku.
4. Oświadczam, że jestem osobą upoważnioną do składania oferty w imieniu oferenta.





5. Oświadczam, iż wszystkie informacje zamieszczone w ofercie są aktualne i prawdziwe.
6. Oświadczam, iż w cenie oferty uwzględniono wszystkie wymagania niniejszego Zapytania ofertowego oraz wszelkie koszty związane z realizacją zamówienia.
7. Oświadczam, iż posiadam uprawnienia do wykonywania działalności i czynności objętych przedmiotem zamówienia, jeżeli ustawy nakładają obowiązek posiadania takich uprawnień.
8. Oświadczam, że składając niniejszą ofertę, jestem świadom i wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych przez Zamawiającego w zakresie i celu niezbędnym do realizacji niniejszego postępowania i ew. realizacji usługi, na czas związania z ofertą lub czas realizacji usługi oraz ew. reklamacji.

.....

Data i podpis osoby uprawnionej ze strony Oferenta (imię i nazwisko)





Załącznik nr 2

**Opis ramowy programu „Akademia Lidera 2.0” i modułu „Marketing i nowe media”**

## „Akademia Lidera 2.0”

Celem głównym projektu jest rozwój oferty uczelni w zakresie trzeciej misji skierowanej do osób dorosłych (aktywnych zawodowo w wieku 30+), poprzez opracowanie programu kształcenia i jego realizację służącego rozwijaniu kompetencji.

Grupa docelowa: osoby dorosłe w wieku 30+, chcące samodzielnie rozwijać kompetencje kluczowe aby przeciwdziałać stagnacji edukacyjnej i społecznemu wykluczeniu. Szczególnym wsparciem zostaną objęte osoby w wieku 45+ jako te, które w największym stopniu podatne są na marginalizację zawodową. osoby w tym wieku często uważają, że zakończyły już proces uczenia się i wsparcie ma na celu rozbudzić aktywność edukacyjną, ale także zwrócić uwagę, iż uczelnia jest nie tylko miejscem kształcenia formalnego (na I, II czy III stopniu) ale także miejscem gdzie można się uczyć przez całe życie. Ze względu na rodzaj proponowanego wsparcia w większości będą to osoby z min. wykształceniem średnim.

Osoby dorosłe chcemy przekonać, że na naukę i rozwijanie kompetencji nigdy nie jest za późno. Chcemy także pokazać, iż uczelnia wyższa może być integratorem działań związanych z uczeniem się przez całe życie, a nie jest tylko miejscem realizacji studiów I i II stopnia.

Potrzeby, oczekiwania, bariery osób dorosłych – które należy uwzględnić w przygotowanych materiałach:

1. Podniesienie pożądanych umiejętności poszukiwanych na rynku pracy (m.in. ICT, pracy w zespole, kreatywności, krytycznego i logicznego myślenia, rozwiązywania problemów, znajomości nowych metod zarządzania)
2. Stereotypowe myślenie o LLL realizowanym przez uczelnie wyższe - uczelnie są często postrzegane przez pryzmat zamkniętych form kształcenia o tradycyjnym sposobie realizacji, gdzie reakcja na potrzeby rynku pracy i słuchaczy ogranicza się jedynie do projektowania nowych kierunków studiów czy studiów podyplomowych; niepostrzeganie jej jako integratora uczenia się, także skierowanego do osób nie posiadających wykształcenia wyższego.
3. Brak przekonania o przydatności wiedzy uczelnianej w realnym zawodowym świecie.
4. Brak specjalistycznej oferty dla osób spoza społeczności akademickiej w obszarze zarządzania, co znacząco ogranicza możliwości współpracy z regionalnymi kadrami gospodarki.

Program dydaktyczny Akademia Lidera 2.0 skierowany do osób dorosłych w wieku 30+ (ze szczególnym uwzględnieniem osób pow. 40 r.ż.) składający się z 4 modułów: "Marketing i nowe media" - program kształtujący kompetencje ICT, kreatywność i znajomość nowoczesnych narzędzi komunikacyjno-informatycznych; "Design Thinking" - program kształtujący kompetencje związane z kreatywnością w biznesem, empatią, rozwiązywaniem problemów oraz włączaniem grup docelowych w planowane rozwiązania; „Szczipłe i zwinne zarządzanie" - program kształtujący kompetencje związane z kreatywnością w biznesem, rozwiązywaniem problemów oraz wykorzystywanie nowoczesnych metod zarządzania przedsiębiorstwem; "Przywódstwo" - program kształtujący kompetencje związane z komunikacją interpersonalną, zarządzaniem zespołem, kształtowaniem ścieżki rozwoju.





## Moduł M-1 „Marketing i nowe media”

Moduł "Marketing i nowe media" - program 30 godz. kształtujący kompetencje ICT, kreatywność i znajomość nowoczesnych narzędzi komunikacyjno-informatycznych. Program dydaktyczny składa się z 4-6 modułów, w wymiarze 8-5 godzin lekcyjnych/moduł.

Ramowy program dydaktyczny:

- moduł 1 - planowanie strategii działań marketingowych
- moduł 2 - persona i archetypy marki
- moduł 3 - komunikacja w social mediach,
- moduł 4 - przygotowanie komunikacji wizualnej
- moduł 5 - programy grafiki użytkowej
- moduł 6 - projektowanie stron www w oparciu o open source'owe rozwiązania

Planowane ogólne efekty kształcenia w ramach programu dydaktycznego "Marketing i nowe media":

1. **wiedza**: posiada podstawową wiedzę w zakresie nowoczesnych narzędzi marketingowych, w zakresie trendów na rynku on-line;
2. **umiejętności**: potrafi zaprojektować strategię komunikacji, potrafi posługiwać się programami grafiki użytkowej, potrafi zarządzać profilami w mediach społecznościowych;
3. **kompetencje społeczne**: umiejętność pracy w zespole, świadomość znaczenia kształcenia przez całe życie, potrafi akceptować różnorodność w grupie i wykorzystywać ją do tworzenia nowych rozwiązań problemów.

