**Документация к**

**запросу предложений № 013/19/МКИ-ЗП**

|  |  |
| --- | --- |
| **Предмет запроса предложений:**  | Проведение обучения по теме «Эффективное управление конфликтом и решение проблем» |
| **Целевая аудитория**: | Резерв кадров ООО «Газпром добыча Ямбург» |
| **Количество обучаемых**: | 1 группа по 15 человек |
| **Сроки обучения:** | 15.04.19-19.04.19 |
| **Объем программы**: | 40 академических часов (5 дней) |
| **Место проведения обучения**: | г. Новый Уренгой |
| **Цель обучения:** | развитие практических навыков повышения стрессоустойчивости |
| **Развиваемые компетенции:** | * стрессоустойчивость и решение проблем
 |
| **Содержание обучения:** | * Понятие конфликта и его природа
* Выбор стратегии решения конфликта
* Практическая работа в ситуации конфликта
* Решения в управленческой деятельности руководителя
* Работа с информацией
* Алгоритм принятия управленческого решения
* Выявление причин проблем
* Генерация идей
* Методы оценки и выбора варианта решения
* Основы риск-менеджмента
 |
| **Квалификационные требования:** | **Требования к тренеру/преподавателю:**1. Наличие высшего образования;
2. Наличие опыта оказания консультационных услуг в рамках проведения семинаров в области развития и повышения эффективности управленческих навыков руководителей, развития навыков персональной эффективности в дочерних обществах ПАО «Газпром» не менее трех лет;
3. Наличие положительных отзывов об оказании консультационных услуг в рамках проведения семинаров в области развития и повышения эффективности управленческих навыков руководителей, развития навыков персональной в дочерних обществах ПАО «Газпром»;
4. Наличие удостоверений о повышении квалификации в области развития и повышения эффективности управленческих навыков руководителей, развития навыков персональной;
5. Наличие опыта проведения программ подготовки резерва кадров за последние три года не менее четырех раз в разных компаниях, в т.ч. в дочерних обществах ПАО «Газпром».
 |
| **Структура коммерческого предложения**: | 1. Краткая информация о компании (история, достижения, конкурентные преимущества) – до 2-х страниц в формате Word, до 10 слайдов в формате PowerPoint.
2. Резюме тренера (-ов) в формате Word (сведения об образовании, сведения о профессиональном опыте, о повышении квалификации). Рекомендуется включить в него пункты, связанные с обозначенными выше требованиями.
3. Программа (методологическая основа обучения, развернутый тематический план с описанием видов практических упражнений, необходимое оборудование и технические средства обучения) до 7 листов.
4. Стоимость услуг (стоимость 1 акад. часа занятий в рублях, общая стоимость услуги за весь объем работ, НДС, стоимость, включая НДС).
5. Рекомендательные письма от компаний входящий в Группу Газпром.
 |
| **Предоставляемые участником Запроса предложений сведения и документы** | 1. Заполненная анкета участника Запроса предложений (Приложение 1).
2. Свидетельство о государственной регистрации.
3. Свидетельство о постановке на учет юридического лица в налоговом органе по месту нахождения на территории РФ.
4. Свидетельство о внесении записи в Единый государственный реестр юридических лиц.
5. Выписка из ЕГРЮЛ.
6. Выписка из Устава в части предоставления права подписи.
7. Подтверждение полномочий подписанта по договору (решение участника, решение учредителей, протокол собрания или доверенность)
8. Банковские реквизиты (карточка предприятия).
9. Лицензия (если деятельность подлежит лицензированию).
10. Уведомление /письмо о возможности применения упрощенной системы налогообложения (ином режиме) (в случае, если организация на особом режиме налогообложения).
11. Для ИП – письмо о возможности сокращения названия организации для совершения платежа.
 |
| **В случае принятия положительного решения Победитель обязан:** | * + - 1. Подписать договор установленного образца
			2. Предоставить информацию о бенефициарах (с согласием на обработку персональных данных физических лиц)
			3. Подписать соглашение о конфиденциальности
 |
| **Прочие условия:** | Заказчик оставляет за собой право по результатам изучения коммерческих предложений до принятия окончательного решения организовать встречи-собеседования с представителями участников конкурса и их тренерами в очной или On-lineформе.Отсутствие данных документов является основанием для принятия решения о пересмотре итогов конкурса. |
| **Методика оценки предложений Участников:** | Лучшей признается заявка получившая максимальную общую оценку по результатам рассмотрения конкурсной комиссией представленных участниками запроса предложений заявок.Общая оценка рассчитывается по формуле:*Общая оценка = 0,4\*К1 + 0,2\*К 2 +0,2\*К3 + 0,2\*К4, где**К1 - оценка по критерию 1**К2 - оценка по критерию 2**К3 - оценка по критерию 3**К4 - оценка по критерию 4*Критерий 1 - Оценка квалификации УчастникаКритерий 2 - Оценка коммерческого предложенияКритерий 3 – Оценка рекомендацийКритерий 4 – Оценка стоимости услуг.Порядок оценки стоимости услуг представленной в коммерческом предложении:*В= 10 х (1-)**В - оценка критерия, баллы;* *- максимальная (начальная) цена, включая НДС;* *- цена конкурсной заявки оцениваемого Участника, включая НДС.* |