
**Załącznik do Zapytania ofertowego Szkolenie dotyczące internacjonalizacji
przedsiębiorstw w projekcie „Ekspansja na rynek zagraniczny przedsiębiorców z
Mazowieckiego Klastra ICT”**

Specyfikacja Istotnych Warunków Zamówienia

Zamawiający określa poniżej minimalne wymagania dla przedmiotu zamówienia, które stanowi:

Organizacja dwudniowego szkolenia w ciągu którego zrealizowane będą 4 edycje szkoleniowe dla 12 przedsiębiorców w ramach Mazowieckiego Klastra ICT - Krajowego Klastra Kluczowego mające na celu umożliwienia przedsiębiorcom udziału w międzynarodowych wyjazdach, niezbędnych do osiągnięcia wartości docelowej następujących wskaźników rezultatu

Strona | 1

1. Liczba kontaktów handlowych zagranicznych podpisanych przez przedsiębiorstwo wsparte w zakresie internacjonalizacji.

2. Liczba nowych kontaktów /nawiązanych współpracy B+R.

Celem zamówienia jest zaspokojenie potrzeb Klastra / Członków Klastra w zakresie internacjonalizacji tj.:

- zwiększenie interakcji pomiędzy podmiotami z różnych krajów;
- kumulacja nowej wiedzy i wymiana doświadczeń;
- realizacja wspólnych innowacyjnych projektów;
- rozpoznawalność Mazowieckiego Klastra ICT, a przez to rozpoznawalność jego członków.

Kraje których dotyczyć będą edycje szkoleniowe: USA, Niemcy, Chiny, Japonia

Uczestnicy:

Grupą docelową szkolenia są przedsiębiorcy prowadzący działalność z zakresu:

- Technologie informatyczne
- Informatyka
- Technologie kreatywne

Przewidywana liczba uczestników zgodnie z opisem poszczególnych edycji

Czas realizacji przedmiotu zamówienia:

2 dni szkoleniowe zawierające się w dacie lipiec – wrzesień 2020 – dokładna data zostanie ustalona po podpisaniu umowy z Oferentem.

Specyfikacja szkoleń:

Lp. Edycji szkoleniowej	Kraj, którego dotyczy edycja szkolenia	Maksymalna ilość osób na edycji szkoleniowej	Minimalna liczba godzin realizacji edycji szkoleniowej
1	USA	24	6
2	Niemcy	24	6
3	Japonia	12	6
4	Chiny	12	6

Strona | 2

Ilość przedsiębiorców: 12 (po 2 osoby z każdego przedsiębiorstwa)

Każde przedsiębiorstwo bierze udział w 3 edycjach szkoleniowych. Np.

Przedsiębiorstwo X bierze udział w 2 dniowym szkoleniu w edycjach: USA, Niemcy, Chiny

Przedsiębiorstwo Y bierze udział w 2 dniowym szkoleniu w edycjach: USA, Niemcy, Japonia

Każde przedsiębiorstwo musi wziąć udział w edycji USA i Niemcy. Połowa firm weźmie udział w edycji Japonia, a druga połowa w edycji Chiny.

Wszystkie edycje muszą odbywać się w ciągu 2 dni szkoleniowych.

Rozkład udziału firm w poszczególnych edycjach

Lp. Przedsiębiorstwa	Edycja szkoleniowa w której weźmie udział	Edycja szkoleniowa w której weźmie udział	Edycja szkoleniowa w której weźmie udział
Przedsiębiorstwo 1	USA	Niemcy	Chiny
Przedsiębiorstwo 2	USA	Niemcy	Chiny
Przedsiębiorstwo 3	USA	Niemcy	Chiny
Przedsiębiorstwo 4	USA	Niemcy	Chiny
Przedsiębiorstwo 5	USA	Niemcy	Chiny
Przedsiębiorstwo 6	USA	Niemcy	Chiny
Przedsiębiorstwo 7	USA	Niemcy	Japonia
Przedsiębiorstwo 8	USA	Niemcy	Japonia
Przedsiębiorstwo 9	USA	Niemcy	Japonia
Przedsiębiorstwo 10	USA	Niemcy	Japonia
Przedsiębiorstwo 11	USA	Niemcy	Japonia
Przedsiębiorstwo 12	USA	Niemcy	Japonia

Strona | 3

Każde przedsiębiorstwo musi wziąć udział w ciągu 2 dni szkoleniowych w 3 edycjach (3 edycje po 6 godzin – łącznie 18 godzin).

Wykonawca musi zapewnić:

- Przeprowadzenie dla Uczestników Projektu szkoleń z zakresu umiędzynarodowienia przedsiębiorcy.

- Opracowania i dostarczenia programu nauczania zgodnego z zakresem tematycznym szkolenia. Program powinien obejmować 6 godzin zegarowych zajęć merytorycznych na każdą edycję.

- Opracowanie harmonogramu przeprowadzania edycji szkoleniowych w ciągu 2 dni z uwzględnieniem ilości sal szkoleniowych (min. 2 sale szkoleniowe na 24 osoby każda)

- Zapewnienia warunków lokalowych do prowadzenia szkoleń. Zapewnienie minimum 2 sal szkoleniowych na 24 osoby każda posiadające rzutnik, klimatyzację.

Strona | 4

- Zapewnienie 1 noclegu dla przedsiębiorców. Hotel minimum 4 gwiazdkowy, minimum 24 pokoje, zapewnienie parkingu dla uczestników projektu.

- Zapewnienie materiałów dydaktycznych dla Uczestników Projektu.

- Zapewnienie całonocnego cateringu w ciągu 2 dni (co najmniej serwis kawowy podczas szkolenia, śniadania i dwudaniowe obiady wraz ciepłymi i zimnymi napojami, kolacje) dla Uczestników Projektu każdego dnia zajęć.

- Zapewnienia trenera/-ów posiadających wykształcenie wyższe, wiedzę z zakresu merytorycznego szkolenia oraz doświadczenie nie krótsze niż 2 lata w realizacji szkoleń i doradztwie biznesowym.

- Prowadzenie dokumentacji szkolenia i dostarczanie jej na bieżąco do siedziby Zamawiającego.

- Ologowania sali szkoleniowej/warsztatowej.

- prowadzenie listy obecności uczestników

- Bieżącego informowania Zamawiającego o wszelkich problemach i nieprawidłowościach występujących podczas realizacji umowy.

- Wykonania innych, dodatkowych czynności związanych z bezpośrednią realizacją projektu.

W przypadku gdy wśród uczestników/czek będą osoby niepełnosprawne Wykonawca zapewni lokal szkoleniowy, miejsce noclegu oraz materiały dydaktyczne przystosowane do potrzeb osób z niepełnosprawnościami.

Minimalny zakres merytoryczny szkolenia:

- Negocjacje biznesowe
- metody skutecznego poszukiwania dostawców/odbiorców,
- skuteczne negocjacje,
- najczęściej popełniane błędy w kontaktach z partnerami handlowymi,
- unikanie błędów w pertraktacjach z odbiorcami,
- zacieśnianie więzi handlowych,

Strona | 5

- prawne regulacje w wymianie handlowej.

- uwarunkowania biznesowe wynikające z kultury i historii regionu, będące odmienne od europejskich oraz z przepisów miejscowego prawa i regulacji międzynarodowych.

Usługa szkoleniowa dzieli się na 4 edycje. Każda edycja posiada zakres podstawowy szkolenia podany powyżej dedykowany pod rynek. Rynki: Chiny, USA, Niemcy, Japonia. Każda edycja odpowiada wybranemu rynkowi.

Zakres edycji 1 – Chiny

- Negocjacje biznesowe w Chinach
- metody skutecznego poszukiwania dostawców/odbiorców na rynku Chińskim
- skuteczne negocjacje na rynku Chińskim
- najczęściej popełniane błędy w kontaktach z partnerami handlowymi na rynku Chińskim
- unikanie błędów w pertraktacjach z odbiorcami na rynku Chińskim
- zacieśnianie więzi handlowych na rynku Chińskim,
- prawne regulacje w wymianie handlowej na rynku Chińskim
- uwarunkowania biznesowe wynikające z kultury i historii regionu, będące odmienne od europejskich oraz z przepisów miejscowego prawa i regulacji międzynarodowych na rynku Chińskim.

Zakres edycji 2 – USA

- Negocjacje biznesowe w USA
- metody skutecznego poszukiwania dostawców/odbiorców na rynku USA
- skuteczne negocjacje na rynku USA

-
- najczęściej popełniane błędy w kontaktach z partnerami handlowymi na rynku USA
 - unikanie błędów w pertraktacjach z odbiorcami na rynku USA
 - zacieśnianie więzi handlowych na rynku USA
 - prawne regulacje w wymianie handlowej na rynku USA
 - uwarunkowania biznesowe wynikające z kultury i historii regionu, będące odmienne od europejskich oraz z przepisów miejscowego prawa i regulacji międzynarodowych na rynku USA.

Zakres edycji 3 – Niemcy

Strona | 6

- Negocjacje biznesowe w Niemczech
- metody skutecznego poszukiwania dostawców/odbiorców na rynku Niemieckim
- skuteczne negocjacje na rynku Niemieckim
- najczęściej popełniane błędy w kontaktach z partnerami handlowymi na rynku Niemieckim
- unikanie błędów w pertraktacjach z odbiorcami na rynku Niemieckim
- zacieśnianie więzi handlowych na rynku Niemieckim,
- prawne regulacje w wymianie handlowej na rynku Niemieckim
- uwarunkowania biznesowe wynikające z kultury i historii regionu, będące odmienne od europejskich oraz z przepisów miejscowego prawa i regulacji międzynarodowych na rynku Niemieckim.

Zakres edycji 4 - Japonia

- Negocjacje biznesowe w Japonii
- metody skutecznego poszukiwania dostawców/odbiorców na rynku Japonii
- skuteczne negocjacje na rynku Japonii
- najczęściej popełniane błędy w kontaktach z partnerami handlowymi na rynku Japonii
- unikanie błędów w pertraktacjach z odbiorcami na rynku Japonii
- zacieśnianie więzi handlowych na rynku Japonii
- prawne regulacje w wymianie handlowej na rynku Japonii
- uwarunkowania biznesowe wynikające z kultury i historii regionu, będące odmienne od europejskich oraz z przepisów miejscowego prawa i regulacji międzynarodowych na rynku Japonii