

CAIET DE SARCINI
SERVICII DE FORMARE PROFESIONALĂ
AFERENTE CURSURILOR CE SE VOR DESFASURA IN ANUL 2019 -
PENTRU PERSONALUL INCSMPS

Având în vedere Planul de perfecționare profesională, aprobat în Consiliul de Administrație Institutul Național de Cercetare Științifică în domeniul Muncii și Protecției Sociale achiziționează servicii de formare profesională, cod CPV 80530000-8.

Informații generale

Obiectul contractului

Institutul, în calitate de Autoritate Contractantă își propune să achiziționeze servicii de formare profesională (cursuri de perfecționare profesională/specifice), respectiv 3 module de cursuri pentru anul 2019, având ca fundament analiza nevoilor de formare profesională, realizată în anul 2019, ca parte a procesului de evaluare și management al resurselor umane.

Legislație aplicabilă:

- Legea nr. 98/2016 privind achizițiile publice, cu completările și modificările ulterioare;
- Hotărârea Guvernului nr. 395/2016 pentru aprobarea Normelor metodologice de aplicare a prevederilor referitoare la atribuirea contractului de achiziție publică/acordului-cadru din Legea nr. 98/2016 privind achizițiile publice cu completările și modificările ulterioare;
 - Legea nr. 53/2003 - Codul Muncii al României, cu modificările și completările ulterioare, titlul VI - Formare profesională;
 - Planul de perfecționare profesională;
 - Hotărârea Consiliului de administrație prin care aprobă Planul de formare profesională.

Obiectivele specifice ale participării la programele de formare/perfecționare profesională

Obiectul contractului de servicii îl constituie furnizarea de servicii de formare profesională, evaluarea și certificarea competențelor dobândite pentru angajații din cadrul instituției.

Obiectivul general urmărit este creșterea și diversificarea competențelor profesionale, prin inițiere, perfecționare și/sau specializarea angajaților institutului.

Prestatorul de servicii are obligația ca prin programul de formare profesională să asigure atingerea următoarelor obiective:

- pregătirea prezentării unei lucrări științifice, și nu numai, în funcție de obiectivul de îndeplinit și de audiența căreia i se adresează;
- dezvoltarea abilității de a răspunde într-o manieră avantajoasă unor întrebări dificile/neașteptate din partea auditoriului;
- învățarea/deprinderea unor metode de a deschide și de a închide o prezentare într-o manieră

interesantă și captivantă;

- întărirea capacității de a pregăti eficient o întâlnire în vederea negocierii;
- dezvoltarea abilităților de negociere axată pe interesele reale ale părților implicate
- dezvoltarea capacității de analiză și de alegere a alternativelor cu privire la acordul negociat;
- promovarea în munca și dezvoltarea carierei profesionale;
- înțelegerea modului în care negocierea poate fi utilizată ca instrument de gestionare constructivă a diferendelor sau conflictelor;
- dobândirea și dezvoltarea abilității de negociere principială și de cooperare a părților, în scopul identificării soluțiilor reciproc avantajos;
- conștientizarea existenței blocajelor în comunicare;
- cunoașterea principalilor factori care perturbă comunicarea;
- identificarea de soluții pentru îmbunătățirea comunicării;
- asignarea, în conformitate cu dispozițiile legale, a procesului de îmbunătățire continuă a pregătirii profesionale, abilităților și competențelor necesare exercitării atribuțiilor de serviciu;
- formarea profesională continuă a personalului din cadrul aparatului de specialitate al institutului, astfel încât să crească calitatea serviciilor asignate printr-o eficiență și eficacitate în activitate a fiecărui angajat al instituției.

Serviciile de formare profesională se vor desfășura având în vedere următoarele domenii și teme de formare:

- Îmbunătățirea abilităților în comunicare;
- Îmbunătățirea abilităților în public speaking;
- Îmbunătățirea abilităților în tehnicile de negociere.

Cerințe privind formatorii:

- Experiență de minim 10 ani în training și consultanță (crearea, implementarea și evaluarea programelor complexe de formare și a cursurilor pe teme de comunicare și relații publice, tehnici de negociere);
- Experiență de minim 10 ani în poziții de execuție și poziții manageriale;
- Formator acreditat.

Programele de formare trebuie să conducă îmbunătățirea abilităților: în comunicare, a vorbitului în public (public speaking) și a tehnicilor de negociere.

Ofertanții trebuie să asigure cel puțin un formator pentru fiecare serie de curs, cu repartizarea de ore aferente, în funcție de necesitățile beneficiarului și de disponibilitatea acestora pentru a asigura atât pregătirea teoretică cât și practică din cadrul programelor de formare profesională, cu respectarea termenelor și graficelor de desfășurare a cursurilor.

Furnizorul de formare se va adapta modificărilor intervenite la graficul inițial de desfășurare a programelor de formare/perfecționare. Modificările vor putea viza perioada sau locația de formare și vor fi comunicate cu cel puțin 3 zile lucrătoare înainte de data începerii programului de formare/ perfecționare. Modificările vor fi comunicate de către prestator prin mail sau fax.

Locația va fi asigurată de achizitor.

Sala de curs pentru 11 zile, capacitate minimă de 15 persoane, lumină naturală, aer condiționat (daca este cazul), dotată cu: video proiector mobil, ecran proiecție, flipchart cu hârtie și markere sau White board cu markere, imprimantă conectată la PC cu posibilitatea imprimării în limită a 100 pagini, acces la internet.

Prestatorul va emite, la finalizarea serviciilor, corespunzător fiecărui tip de curs:

CertIFICATE de participare pentru fiecare participant la cursurile de formare profesională, urmând să transmită beneficiarului și un centralizator privind certificatele emise.

Serviciile de formare profesională trebuie să răspundă următoarelor cerințe:

Durata:

- pentru Dezvoltarea abilităților de Comunicare: 6 zile, 36 ore (6 ore/zi x 3 zile * 2 serii a 15 participanți/serie, în date diferite);
- pentru Dezvoltarea abilităților de public speaking: 3 zile, 18 ore (6 ore/zi x 3 zile * 1 serie participanți (15 participanți));
- pentru Dezvoltarea abilităților de negociere: 2 zile, 12 ore (6 ore/zi x 2 zile * 1 serie participanți (15 persoane));

Locație:

Pentru toate cursurile locația va fi în București, în apropierea sediului institutului;

Grup țintă:

- Pentru Dezvoltarea abilităților de Comunicare toți angajații din institut;
- Pentru Dezvoltarea abilităților de public speaking- cercetătorii care susțin lucrări la conferințe interne și internaționale;
- Pentru Dezvoltarea abilităților de negociere – cercetătorii și personalul administrativ care sunt directori de proiect sau au rol în negocierea contractelor.

Numărul de participanți:

- Pentru Cursul de Dezvoltarea abilităților de Comunicare: 30 persoane participante la curs, în două serii.
- Pentru celelalte cursuri: 15 persoane participante la fiecare curs.

Taxa de curs:

- să se încadreze în prevederile bugetare aprobate în acest scop.

Institutul va nominaliza angajații care vor participa la cursuri, tipul cursului pe care aceștia îl vor urma și totodată va prezenta încă două opțiuni pentru fiecare participant la cursuri, pentru a se putea stabili serii de curs de câte 15 persoane.

Programele de formare trebuie să conducă la îmbunătățirea și aprofundarea cunoștințelor, dezvoltarea competențelor, aptitudinilor și abilităților pentru o mai bună îndeplinire a atribuțiilor de serviciu. Programul de formare va viza competențele profesionale mai sus menționate.

Pentru dovedirea îndeplinirii cerințelor minime de mai sus se vor prezenta următoarele documente:

- copie de pe diploma de studii și de pe diploma de formator;
- CV-ul din care să reiasă îndeplinirea cerințelor legate de experiența profesională specifică.

Criteriul de atribuire: Cel mai bun raport calitate-preț

Oferta câștigătoare va fi oferta care va obține cel mai mare punctaj obținut ca urmare a aplicării următorilor 3 factori de evaluare:

1. Prețul ofertei (PO) - punctaj 50% , 50 puncte Algoritm de calcul: Punctajul se acorda astfel:

Pentru cel mai scăzut dintre preturi se acorda punctajul maxim alocat de 50 puncte ;

Pentru celelalte preturi ofertate punctajul P(n) se calculează proporțional, astfel: $P(n) = (\text{Preț minim ofertat} / \text{Preț } n) \times 50$ puncte.

2. Experiență profesională (EP) specifică în domeniul de dezvoltare a abilităților la care

competiționează (AP) a formatorului pentru cursul in domeniul achizițiilor publice (EP AP) - punctaj 50%, 50 puncte

Algoritm de calcul: Punctajul se acordă astfel:

Între trei ani si o lună și cinci ani - 10 puncte;

Între cinci ani si o lună și șapte ani - 20 puncte;

Între șapte ani si o lună și nouă ani - 25 puncte;

Între noua ani si o lună și unsprezece ani - 40 puncte;

Peste unsprezece ani - 50 puncte.

Prestatorul de servicii trebuie sa fie înscris in SEAP. Oferta va fi însoțită de documente care să dovedească experiența trainerilor. Oferta poate fi trimisă pana la data de 17.09.2019, ora 15, pe e-mail, la adresa office@ incsmpls.ro sau pe fax la nr 021/311.75.95.

Alte informatii se pot obtine la nr de telefon 021.312.40.69.

Întocmit
Director Științific,
Dr. Speranța Pirciog