

Znak sprawy: ZP-272/TP/01/2022

OPIS PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA CZĘŚĆ 4

Dotyczy postępowania o udzielenie zamówienia publicznego o wartości, szacunkowej nieprzekraczającej 750 000 Euro, prowadzonego na podstawie art. 275 ust. 1 ustawy z dnia 11 września 2019 r. Prawo zamówień publicznych (Dz. U. z 2021 r. poz. 1129 z późn. zm.) w trybie podstawowym bez negocjacji pn.: **Usługi przeprowadzenia szkoleń i kursów na potrzeby pracowników Lubelskiego Parku Naukowo-Technologicznego S.A. w ramach projektu Transfer technologii kluczem do rozwoju przedsiębiorstw z podziałem na części.**

CZĘŚĆ 4. Usługi przeprowadzenia szkolenia z zakresu analizy potencjału i rozwoju firmy na potrzeby pracowników Lubelskiego Parku Naukowo-Technologicznego S.A. w ramach projektu Transfer technologii kluczem do rozwoju przedsiębiorstw.

Przedmiot zamówienia będzie współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Lubelskiego na lata 2014-2020, Oś priorytetowa 1 Badania i innowacje, działanie 1.4 Transfer technologii i komercjalizacji badań, współfinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego.

1. Przedmiotem zamówienia jest usługa przeprowadzenia szkolenia z zakresu analizy potencjału i rozwoju firmy obejmującego swoim zakresem następujące moduły szkoleniowe:
 - 1) Moduł I. Analizy potencjału firm;
 - 2) Moduł II. Definiowanie nowych produktów/usług w firmie wraz ze strategią wdrażania nowych produktów/usług na rynek;
 - 3) Moduł III. Warsztaty z przygotowania/opracowania strategii firmy oraz planów naprawczych;
 - 4) Moduł IV. Warsztaty z przygotowania/opracowania biznes planów
2. Wykonawca zobowiązany będzie do realizacji szkoleń wymiarze łącznym min. 64 godzin dydaktycznych. Liczba godzin dydaktycznych wskazanych w niniejszym opisie przedmiotu zamówienia, stanowi minimum, jakie Wykonawca musi poświęcić na omówienie danego zagadnienia.
3. Szkolenie skierowane będzie do 1 grupy tj. maksymalnie 20 pracowników Zamawiającego.
4. Program szkolenia obejmuje minimum następujące zakres:

1) Moduł I. Analizy potencjału firm

- a) Wprowadzenie i prezentacja sposobów i metod analizy firm;
- b) Analiza zasobów firmy – rodzaje i ich charakter;
- c) Elementy determinujące i wpływające na analizę potencjału firmy;
- d) Założenia analizy strategicznej firmy;
- e) Rola analizy firmy;
- f) Metody i zakres analiz potencjału firmy;
- g) Analiza otoczenia firmy, w tym makrootoczenia i otoczenia konkurencyjnego;
- h) Sposoby i formy oceny pozycji i potencjału firmy;
- i) Tworzenie strategii na podstawie przeprowadzonych analiz;
- j) Omówienie czynników wewnętrznych, ekonomicznych, technologicznych i społecznych mających wpływ na analizę potencjału firmy;
- k) Analiza marketingowa, organizacyjna oraz analiza SWOT i SMART;

Lubelski Park Naukowo-Technologiczny S.A.

ul. Dobrzańskiego 3, 20-262 Lublin

tel.: 81 534 61 00, e-mail: biuro@lpnt.pl, www.lpnt.pl,

NIP 712 29 14 578, REGON: 060005172



- l) Analizy potencjału przeprowadzane w celu przygotowania strategii firmy;
- m) Określenie celów i planów na podstawie przeprowadzonej analizy.

2) Moduł II. Definiowanie nowych produktów/usług w firmie wraz ze strategią wdrażania nowych produktów/usług na rynek.

- a) Sposoby i metody definiowania nowych produktów/usług w firmie;
- b) Czym jest nowy produkt/usługa w firmie;
- c) Zdefiniowanie produktu poprzez określenie: esencji marki, drabiny korzyści, określenie szans i zagrożeń;
- d) Analiza i zdefiniowanie potrzeb i zachowań potencjalnego konsumenta w zakresie odbioru wdrażanego produktu/usługi;
- e) Analiza konkurencji i sprzedaży produktu/usługi;
- f) Opracowywanie opisu i specyfikacji nowego produktu/usługi;
- g) Określenie strategii cenowej nowego produktu;
- h) Wycena nowych produktów/usług, ocena portfela produktu/usługi;
- i) Tworzenie planu rozwoju i wdrażania nowego produktu/usługi;
- j) Wprowadzanie nowych produktów na rynek krok po kroku;
- k) Zasady i narzędzia zarządzania nowymi produktami/usługami w firmie;
- l) Opracowanie strategii wdrażania nowego produktu/usługi na rynek;
- m) Harmonogram wdrożenia nowego produktu/usługi na rynek;
- n) Wdrażanie komercyjne nowych produktów/usług;
- o) Sposoby i elementy cyfryzacji nowych produktów/usług;
- p) Sposoby i elementy opracowania strategii wdrażania nowych produktów/usług na rynek;
- q) Strategia marketingowa wdrażanego produktu/usługi;
- r) Proces kształtowania cen i akceptacji konsumenta;
- s) Zarządzanie marką i ostateczne wprowadzenie nowego produktu/usługi na rynek;

2

3) Moduł III. Warsztaty z przygotowania/opracowania strategii firmy oraz planów naprawczych

- a) Elementy opracowania strategii firmy;
- b) Elementy i zakres opracowania planu naprawczego firmy;
- c) Identyfikacja danych i określanie celów określanych w strategii firmy oraz planie naprawczym firmy;
- d) Sposoby określenia misji, celu i kierunku działania firmy;
- e) Cele opracowania strategii firmy oraz planu naprawczego firmy;
- f) Narzędzia i metody służące do opracowania strategii firmy oraz planu naprawczego;
- g) Zakres danych znajdujących się w strategii firmy;
- h) Zakres danych i informacji opisywanych w planie naprawczym firmy;
- i) Plan strategiczny, a plan operacyjny firmy;
- j) Omówienie przykładowych strategii i planów naprawczych firm;
- k) Warsztaty z opracowania strategii i planu naprawczego firmy.

4) Moduł IV. Warsztaty z przygotowania/opracowania biznes planów

- a) Podstawowe elementy składowe i ogólna charakterystyka biznesplanu;
- b) Biznes plan krok po kroku – cechy dobrego biznesplanu;
- c) Rodzaje biznesplanów i sposoby ich wykorzystania;
- d) Analiza planowanego przedsięwzięcia/działania ujętego w biznesplanie i rynku;
- e) Budowa biznesplanu;
- f) Sposoby szacowania kosztów przedsięwzięcia/działania ujętego w tworzonym biznesplanie;
- g) Określenie źródła finansowania w opracowywanym biznesplanie;



- h) Metody i mierniki oceny biznesplanów;
 - i) Etapy przygotowania biznesplanu;
 - j) Plan marketingowy ujmowany w biznesplanie;
 - k) Zarządzanie biznesplanem;
 - l) Jakich błędów unikać – najczęściej popełniane błędy podczas tworzenia biznesplanu;
 - m) Warsztaty z opracowania biznesplanu.
5. Wykonawca zobowiązany będzie do zrealizowania szkolenia zgodnie z minimalnym ramowym planem szkolenia przedstawionym w niniejszym opisie przedmiotu zamówienia.
 6. Wykonawca zobowiązany będzie do przedstawienia właściwego harmonogramu szkolenia, zawierającego ostateczny szczegółowy program szkolenia oraz liczbę godzin dydaktycznych, formę i sposób prowadzenia szkolenia. Wykonawca przedstawi Zamawiającemu harmonogram szkolenia w terminie 3 dni, od dnia podpisania umowy z Zamawiającym.
 7. Wykonawca zobowiązany będzie do realizacji usług szkoleniowych w siedzibie Zamawiającego tj. Lubelski Park Naukowo-Technologiczny S.A. przy ul. Bohdana Dobrzańskiego 3, 20-262 Lublin. Zamawiający dopuszcza możliwość prowadzenia zajęć w formie online lub hybrydowej (stacjonarnie i online), taka forma zajęć zostanie ustalona na etapie sporządzania harmonogramu szkolenia.
 8. Wykonawca po zakończeniu szkolenia będzie miał obowiązek wystawienia każdemu uczestnikowi certyfikatu/zaświadczenia wraz z załącznikiem określającym program szkolenia i ilość godzin szkoleniowych oraz potwierdzającego zdobycie przez uczestników szkolenia określonych kompetencji.
 9. Wykonawca w ramach prowadzonych szkoleń zobowiązany będzie do aktywnego angażowania uczestników szkolenia w formie warsztatowej lub ćwiczeń praktycznych na wybranych przykładach.
 10. Ponadto Wykonawca zobowiązany będzie do:
 - 1) zapewnienia materiałów szkoleniowych w tym prezentacji, które mają zostać przekazane uczestnikom szkolenia w wersji elektronicznej;
 - 2) prowadzenie dokumentacji szkoleniowej na wzorach przekazanych przez Zamawiającego tj. dziennika zajęć, listy obecności, dokumentów potwierdzających przekazanie materiałów szkoleniowych, innych dokumentów przekazanych przez Zamawiającego związanych z realizacją usługi;
 - 3) raportowania Zamawiającemu o osobach obecnych i nieobecnych na zajęciach, oraz wszelkich kłopotach i nieprawidłowościach występujących w trakcie realizacji zamówienia;
 - 4) zapewnienia trenerów i szkoleniowców o wysokim poziomie kompetencyjnym i merytorycznym;
 - 5) wykonania przedmiotu umowy z zachowaniem należytej staranności, zgodnie z zasadami wiedzy i w sposób zapewniający ich wysoką jakość;
 - 6) przekazania Zamawiającemu w terminie 5 dni od dnia zakończenia szkolenia wszystkich dokumentów związanych z jego realizacją.
 11. Wykonawca zobowiązany jest do umieszczenia na opracowaniu i wszystkich pozostałych dokumentach powstałych w wyniku realizacji zamówienia informacji o współfinansowaniu zadania przez Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego z uwzględnieniem wymogów wizualizacji wynikających ze sposobu finansowania projektu w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Lubelskiego na lata 2014 – 2020 ,w tym co najmniej na stronie tytułowej i końcowej, nazwę i logotypy.
 12. Zamawiający zastrzega sobie prawo do kontroli realizacji zamówienia przez upoważnionego przedstawiciela Zamawiającego na każdym jego etapie. Wykonawca zobowiązuje się do udostępnienia wszystkich materiałów związanych z realizacją zamówienia na potrzeby przeprowadzenia kontroli. Celem kontroli będzie potwierdzenie realizacji usługi zgodnie ze złożoną ofertą oraz podpisaną umową.
 13. Celem realizacji usług szkoleniowych jest podniesienie wiedzy i kompetencji pracowników Lubelskiego Parku Naukowo-Technologicznego S.A., w sposób który umożliwi późniejsze świadczenie usług dla małych i średnich przedsiębiorstw z terenu województwa lubelskiego, działających w obszarze inteligentnych specjalizacji



województwa lubelskiego, obejmujących w szczególności: Biogospodarka, Medycyna i zdrowie, Energetyka niskoemisyjna, Informatyka i automatyka.

14. Minimalne efekty kształcenia powinny obejmować:

- 1) uczestnicy potrafią dokonać analizy potencjału firmy i zastosować metody i narzędzia służące takiej analizie;
- 2) uczestnicy wiedzą jak zdefiniować nowy produkt/usługę w firmie;
- 3) uczestnicy potrafią opracować strategię wdrażania nowych produktów/usług na rynek;
- 4) uczestnicy potrafią opracować strategię firmy;
- 5) uczestnicy potrafią opracować plan naprawczy firmy;
- 6) uczestnicy potrafią tworzyć biznesplany;
- 7) uczestnicy potrafią wdrażać nowe produkty/usługi na rynek;

