

Znak sprawy: ZP-272/TP/02/2024

OPIS PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA

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. 2023 r., poz. 1605 z późn. zm.) w trybie podstawowym bez negocjacji pn.: **Usługa przeprowadzenia szkoleń dla pracowników LPNT S.A. w ramach projektu "Budowa regionalnego ekosystemu innowacji w LPNT S.A." z podziałem na części.**

CZĘŚĆ 1. Usługi przeprowadzenia szkolenia z zakresu tworzenie i rozwijanie sieci współpracy w ramach projektu Budowa regionalnego ekosystemu innowacji w LPNT S. A

Przedmiot zamówienia będzie współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach programu Fundusze Europejskie dla Lubelskiego 2021-2027, naboru nr FELU.01.06-IP.01-001/23, Działania 1.6 Wsparcie regionalnych ekosystemów innowacji, Priorytetu I Badania naukowe i innowacje.

- Przedmiotem zamówienia jest usługa przeprowadzenia szkolenia obejmującego swoim zakresem następujące moduły szkoleniowe:
 - Moduł 1: Przygotowanie MŚP do procesu sieciowania
 - Moduł 2: Przygotowanie partnerów naukowych, społecznych i gospodarczych do procesu sieciowania
 - Moduł 3: Spotkanie biznesowe
 - Moduł 4: Nawiązanie faktycznej współpracy
 - Moduł 5: Ocena wiedzy i Certyfikacja
- Celem realizacji niniejszych usług szkoleniowych jest podniesienie wiedzy i kompetencji pracowników Lubelskiego Parku Naukowo-Technologicznego S.A. w zakresie tworzenia i rozwijania sieci współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami a sektorem nauki i partnerami społecznymi i gospodarczymi, w tym w zakresie kompleksowej obsługi przedsiębiorców w procesie ww. sieciowania, w sposób który umożliwi późniejsze świadczenie specjalistycznych usług doradczych i szkoleniowych dla MŚP z województwa lubelskiego, działających w obszarze regionalnych inteligentnych specjalizacji, w szczególności: Żywność wysokiej jakości, Zielona Gospodarka, Cyfrowe Społeczeństwo.
- Wykonawca zobowiązany będzie do realizacji szkoleń wymiarze łącznym 32 godzin zegarowych. Liczba godzin zegarowych wskazanych w niniejszym opisie przedmiotu zamówienia, stanowi minimum, jakie Wykonawca musi poświęcić na omówienie danego zagadnienia.
- Szkolenie skierowane będzie do 1 grupy tj. maksymalnie 6 pracowników Zamawiającego.
- Program szkolenia obejmuje minimum następujący zakres:

| Zakres szkolenia | Szczegółowe zagadnienia minimalne |
|--|---|
| Moduł 1: Przygotowanie MŚP do procesu sieciowania | |
| Wykład 1: Budowanie kultury innowacji w MŚP | Czynniki kultury organizacyjnej warunkujące efektywność procesów innowacji oraz modeli efektywnego zarządzania zmianą, tj. dobrych praktyk transformacji postaw, relacji, procesów i kompetencji w organizacjach biznesowych. |



| | |
|---|---|
| | <p>Jak zmienia się paradygmat współczesnego biznesu? (m.in. ESG, TXD, benefit corporations). Modele innowacyjne i strategia innowacyjna przedsiębiorstwa.</p> <p>Charakterystyka kompetencji przywódczych warunkujących efektywność procesów innowacji (m.in. human skills, agile & design mindset, servant leadership).</p> <p>Zarządzanie przez wartości.</p> <p>Charakterystyka wzorcowych metodyk i case studies (m.in. KPI vs OKR, SCRUM, turkus, holakracja, samoorganizacja, wellbeing).</p> <p>Wybrane modele zarządzania zmianą oraz ich związki z praktyką zarządzania "zwinnego" (agile) i "szczupłego" (lean).</p> <p>Szczególne uwzględnienie RIS: Żywność Wysokiej jakości, Zielona Gospodarka, Cyfrowe Społeczeństwo</p> |
| Wykład 2: Zarządzanie zmianą w MŚP | <p>Rozwój technologii a otoczenie organizacji.</p> <p>Współpraca biznes – nauka.</p> <p>Zarządzanie rozwojem technologii w MŚP: analiza otoczenia i wybór rynku docelowego, kreatywność, ocena technologii, wybór technologii do wdrożenia.</p> <p>Zarządzanie działalnością wdrożeniową w przedsiębiorstwie.</p> <p>Rozwój i wdrażanie technologii w ujęciu procesowym.</p> <p>Planowanie i organizacja nowej produkcji Model Stage-Gate.</p> |
| Warsztat 1: Metody i narzędzia pracy z MŚP | <p>Zajęcia warsztatowe związane z wdrożeniem innowacji w firmach z obszarów RIS: Żywność Wysokiej Jakości, Zielona Gospodarka, Cyfrowe Społeczeństwo.</p> <p>Metody i narzędzia pracy z MŚP, opracowanie wdrożenia, rozwiązywanie problemów</p> |
| Moduł 2: Przygotowanie partnerów naukowych, społecznych i gospodarczych do procesu sieciowania | |
| Wykład 3: Proces tworzenia sieci partnerskich | <p>Analiza celów i korzyści; Komunikacja i edukacja; Określenie ról i odpowiedzialności; Budowanie zaufania; Wsparcie prawne; Ustalanie wspólnych wartości; Zasoby finansowe; Tworzenie planu działań; Monitoring i ewaluacja; Rozwój relacji; ze szczególnym uwzględnieniem RIS: Żywność Wysokiej jakości, Zielona Gospodarka, Cyfrowe Społeczeństwo</p> |
| Moduł 3: Spotkanie biznesowe | |
| Wykład 4: Skuteczne prowadzenie i facylitacja spotkania biznesowego między MŚP a Uczelnią Wyższą/partnerem biznesowym | <p>Facylitacja spotkania biznesowego - przed, w trakcie i po spotkaniu, Skuteczne planowanie spotkania (dobór uczestników, formatu, agendy spotkania i innych komponentów). Przegląd najpopularniejszych błędów w projektowaniu pomysłu i formy spotkania. Analiza przypadków.</p> <p>Narzędzia i techniki angażowania uczestników spotkania - formy współpracy grupowej i indywidualnej, energizery, ice-breakery i retrospektywy.</p> <p>Elementy w trakcie spotkania, na które prowadzący musi zwrócić uwagę - TOV, kontrakt, dbanie o czas, balans energetyczny na spotkaniu.</p> |



| | |
|--|--|
| | <p>Planowanie harmonogramu, monitorowanie efektywności, bufor czasowy.</p> <p>Jak rozpocząć spotkanie i zadbać o odpowiednie wdrożenie uczestników, a także ich komfort i wysoki poziom uwagi.</p> <p>Jak zaangażować członków spotkania - dynamika grupy, taktyki i ćwiczenia angażowania uczestników. Jak dobrać narzędzia i aplikacje, które mogą wspomóc spotkania stacjonarne / hybrydowe / zdalne w prowadzeniu angażujących i efektywnych spotkań (m.in. quizy, testy i grywalizacja).</p> <p>FAQ - przejście w sposób interaktywny przez omówienie wyzwań i sytuacji kryzysowych (omówione problemy to m.in. nieangażujący się uczestnicy, dominujący uczestnicy, brak czasu, konieczność zmiany formuły spotkania w trakcie, nieefektywne spotkanie).</p> <p>Na jakie elementy podsumowania i zakończenia spotkania zwrócić uwagę, jak zwiększyć efektywność warsztatów z zespołem.</p> |
| Warsztat 2: Zaprojektowanie scenariusza spotkania z Partnerem | Zaprojektowanie scenariusza spotkania MŚP z Partnerem uwzględniającego formy współpracy i zaangażowania uczestników spotkania. Praca w formie scenek, gdzie uczestnicy będą wspólnie przechodzić przez wybrane wyzwania, a następnie zostanie to podsumowane przez grupę i uzupełnione dobrymi praktykami i wskazówkami od facylitatora spotkania. |
| Moduł 4: Nawiązanie faktycznej współpracy | |
| Wykład 5: Klaster/Stowarzyszenie | <p>Rodzaje i definicje sieci współpracy (klastry, stowarzyszenia, sieci, konsorcja, platformy) oraz zasady tworzenia i współdziałania, podział ról, przykłady</p> <p>Metody sformalizowania sieci współpracy: umowa, porozumienie lub inne równoważne dokumenty.</p> <p>Dobre praktyki dot. zapisów w umowie i strategii współpracy ze szczególnym uwzględnieniem RIS: Żywność wysokiej jakości, Zielona Gospodarka, Cyfrowe Społeczeństwo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Konstruowanie umowy/porozumienia lub innych równoważnych dokumentów w zakresie współpracy nauka-biznes w celu realizacji zamierzenia inwestycyjnego/projektu i osiągnięcia korzyści przez uczestników (np. realizacja wspólnych przedsięwzięć, idei, celów takich jak np.: projekty B+R, transfer do przedsiębiorstw technologii i wyników prac B+R) nie obejmującego wyłącznie wymiany handlowej w zakresie oferowanych przez dany podmiot produktów/usług. • Konstruowanie umowy/porozumienia lub innych równoważnych dokumentów w zakresie współpracy nauka-biznes w celu powstania konkretnego produktu/usługi/technologii/procesu, gdzie współpraca kończy się wraz z powstaniem danego produktu/usługi/technologii/procesu. |
| Warsztat 3: Umowa i strategia współpracy | Zaprojektowanie umowy oraz strategii wybranej sieci współpracy na okres 6 miesięcy |





Moduł 5: Ocena wiedzy i Certyfikacja

Przeprowadzenie egzaminu sprawdzającego zrozumienie kluczowych koncepcji i umiejętności zdobytych podczas szkolenia. Przyznanie certyfikatów ukończenia szkolenia.

6. Wykonawca zobowiązany będzie do zrealizowania szkolenia zgodnie z minimalnym ramowym planem szkolenia przedstawionym w niniejszym opisie przedmiotu zamówienia.
7. Wykonawca zobowiązany będzie do przedstawienia właściwego harmonogramu szkolenia, zawierającego ostateczny szczegółowy program szkolenia oraz liczbę godzin zegarowych, formę i sposób prowadzenia szkolenia. Wykonawca przedstawi Zamawiającemu harmonogram szkolenia w terminie 3 dni, od dnia podpisania umowy z Zamawiającym.
8. Wykonawca zobowiązany jest do prowadzenia zajęć w formule wykładowo-warsztatowej.
9. Zamawiający dopuszcza możliwość prowadzenia w formie hybrydowej (online i stacjonarnie) z zastrzeżeniem, że warsztaty będą prowadzone stacjonarnie w siedzibie Zamawiającego tj. Lubelski Park Naukowo-Technologiczny S.A. przy ul. Bohdana Dobrzańskiego 3, 20-262 Lublin. Ostateczna forma i harmonogram szkoleń zostanie uzgodniony przez Wykonawcę z Zamawiającym po zawarciu umowy w sprawie zamówienia publicznego.
10. 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.
11. Wykonawca w ramach prowadzonych szkoleń zobowiązany będzie do aktywnego angażowania uczestników szkolenia w formie warsztatowej lub ćwiczeń praktycznych na wybranych przykładach.
12. 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.
13. Wykonawca zobowiązany jest do umieszczenia na opracowaniu i wszystkich pozostałych dokumentach powstałych w wyniku realizacji zamówienia informacji o współfinansowaniu zadania przez Unię Europejską w ramach programu Fundusze Europejskie dla Lubelskiego 2021-2027, z uwzględnieniem wymogów wizualizacji wynikających ze sposobu finansowania projektu, w tym co najmniej nazwa i logotypy na stronie tytułowej i końcowej.
14. 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.
15. Minimalne efekty kształcenia powinny obejmować:

Uczestnicy nabyli kompetencje umożliwiające im tworzenie i rozwijanie sieci współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami a sektorem nauki i partnerami społecznymi i gospodarczymi, w tym w zakresie kompleksowej obsługi przedsiębiorstwa procesie ww. sieciowania w tym:



- 1) Uczestnicy znają podstawy budowania kultury innowacji w MŚP i metody zarządzania zwiększające efektywność zarządzania zmianami w kontekście nawiązywania relacji biznesowych biznes-nauka;
- 2) Uczestnicy potrafią przeprowadzić analizę możliwości i potrzeb MŚP w zakresie sieciowania z partnerami naukowymi, społecznymi i gospodarczymi, ze szczególnym uwzględnieniem sektorów związanych z RIS: Żywność Wysokiej Jakości, Zielona Gospodarka, Cyfrowe Społeczeństwo;;
- 3) Uczestnicy potrafią uzasadnić cele i korzyści procesu tworzenia sieci partnerskich z punktu widzenia MŚP, partnerów naukowych, społecznych i gospodarczych, ze szczególnym uwzględnieniem sektorów związanych z RIS: Żywność Wysokiej Jakości, Zielona Gospodarka, Cyfrowe Społeczeństwo;
- 4) Uczestnicy znają metody i narzędzia do skutecznego prowadzenia i facylitacji spotkania biznesowego między MŚP a Uczelnią Wyższą/partnerem biznesowym;
- 5) Uczestnicy znają sposoby metodologii wyceny potencjału komercyjnego własności intelektualnej;
- 6) Uczestnicy znają formy współpracy i metody oraz dobre praktyki związane ze sformalizowaniem sieci współpracy;
- 7) Uczestnicy potrafią zaproponować zapisy umowy oraz strategii współpracy MŚP z partnerami naukowymi, społecznymi i gospodarczymi, w ramach klastra/stowarzyszenia

