



2014–2020 metų
Europos Sąjungos
fondų investicijų
veiksmų programa

PANEVĖŽIO PREKYBOS, PRAMONĖS IR AMATŲ RŪMŲ KONKURSO SĄLYGOS

**PROJEKTO „PRAKTINIŲ PARDAVIMO ĮGŪDŽIŲ TOBULINIMAS“
NR. 09.4.3-ESFA-K-814-02-0001 MOKYMŲ VYKDYMO PASLAUGŲ PIRKIMAS**

TURINYS

1.	BENDROSIOS NUOSTATOS	2
2.	PIRKIMO OBJEKTAS	2
3.	TIEKĖJŲ KVALIFIKACIJOS REIKALAVIMAI	2
4.	PASIŪLYMŲ RENGIMAS, PATEIKIMAS, KEITIMAS	6
5.	KONKURSO SĄLYGŲ PAAIŠKINIMAS IR PATIKSLINIMAS	7
6.	PASIŪLYMŲ VERTINIMO PROCEDŪRA	7
7.	PASIŪLYMŲ ATMETIMO PRIEŽASTYS	8
8.	DERYBOS	8
9.	SPRENDIMAS DĖL LAIMĖTOJO NUSTATYMO	8
10.	PIRKIMO SUTARTIES SĄLYGOS	9
11.	BAIGIAMOSIOS NUOSTATOS	9
12.	PRIEDAI	9

1. BENDROSIOS NUOSTATOS

1.1. Panevėžio prekybos, pramonės ir amatų rūmai (toliau – Pirkėjas), įgyvendindami projektą „Praktinių pardavimo įgūdžių tobulinimas“ Nr. 09.4.3-ESFA-K-814-02-0001 (toliau – Projektas), bendrai finansuojamą Europos Sąjungos struktūrinių fondų ir Lietuvos Respublikos lėšomis numato įsigyti mokymų vykdymo paslaugas.

1.2. Vartojamos pagrindinės sąvokos, apibrėžtos Projektų administravimo ir finansavimo taisyklėse, patvirtintose Lietuvos Respublikos finansų ministro 2014 m. spalio 8 d. įsakymu Nr. 1K-316 (toliau – Taisyklės).

1.3. Pirkimas vykdomas vadovaujantis Taisyklėmis, Lietuvos Respublikos civiliniu kodeksu (toliau – Civilinis kodeksas), kitais teisės aktais bei šio konkurso sąlygomis.

1.4. Skelbimas apie pirkimą paskelbtas Europos Sąjungos struktūrinės paramos svetainėje www.esinvesticijos.lt.

1.5. Pirkimas atliekamas konkurso būdu laikantis laisvės teikti paslaugas, nediskriminavimo bei vienodo požiūrio, skaidrumo, proporcingumo ir abipusio pripažinimo principų.

1.6. Konkursui neįvykus dėl to, kad nebuvo gauta nė vieno Pirkėjo nustatytus reikalavimus atitinkančio tiekėjo pasiūlymo, Pirkėjas pasilieka teisę pakartotinį pirkimą vykdyti Taisyklių 461.1. punkte nustatyta tvarka.

1.7. Pirkėjo įgaliotas asmuo palaikyti tiesioginį ryšį su tiekėjais ir gauti iš jų su pirkimo procedūromis susijusius pranešimus: Edita Kvederaite, (tel. 8 45 466905, el. paštas edita.kvederaite@chambers.lt, Respublikos g. 34, LT-35173 Panevėžys).

2. PIRKIMO OBJEKTAS

2.1. Įmonių pardavimo specialistų sektorinių kompetencijų tobulinimui skirtų mokymų vykdymo paslaugos Panevėžio, Utenos ir Anykščių miestuose (toliau – Paslaugos).

2.2. Paslaugoms keliami reikalavimai nustatyti Techninėje specifikacijoje (šių konkurso sąlygų 1 priedas).

2.3. Pirkimas nėra skirstomas į dalis. Tiekėjas turi pateikti pasiūlymą pilnam perkamų Paslaugų kiekiui.

2.4. Paslaugos turi būti suteiktos nuo 2019 m. rugsėjo 9 d. iki 2021 m. birželio 10 d.

2.5. Susiklosčius nenumatytoms aplinkybėms 2.4 punkte nurodytų Paslaugų suteikimo terminas gali būti pratęstas 6 mėn., tačiau ne ilgiau nei iki Projekto veiklų įgyvendinimo laikotarpio pabaigos, nurodytos Projekto sutarties pakeitimuose (taikoma, jeigu bus pratęsta Projekto veiklų įgyvendinimo pabaiga).

3. TIEKĖJŲ KVALIFIKACIJOS REIKALAVIMAI

3.1. Tiekėjas, pageidaujantis dalyvauti konkurse, turi atitikti šiuos minimalius kvalifikacijos reikalavimus.

Eil. Nr.	Bendrieji kvalifikaciniai reikalavimai	Kvalifikacinius reikalavimus įrodantys dokumentai
3.1.1.	Tiekėjas, kuris yra fizinis asmuo arba Tiekėjo, kuris yra juridinis asmuo, vadovas ar ūkinės bendrijos tikrasis narys (-iai), turintis (-ys) teisę juridinio asmens vardu sudaryti sandorį, ar buhalteris (-iai) ar kitas (kiti) asmuo (asmens), turintis (-ys) teisę surašyti ir pasirašyti Tiekėjo apskaitos	Išrašai iš teismų sprendimų, jei tokie yra, ar Informatikos ir ryšių departamento prie Lietuvos Respublikos vidaus reikalų ministerijos išduota pažyma, ar valstybės įmonės Registrų centro Lietuvos Respublikos Vyriausybės nustatyta tvarka išduotas dokumentas, patvirtinantis jungtinius kompetentingų

	<p>dokumentus, neturi neišnykusio ar nepanaikinto teistumo arba dėl Tiekėjo (juridinio asmens) per pastaruosius 5 metus nebuvo priimtas ir įsiteisėjęs apkaltinamasis teismo nuosprendis už dalyvavimą nusikalstamame susivienijime, jo organizavimą ar vadovavimą jam, už kyšininkavimą, tarpininko kyšininkavimą, papirkimą, sukčiavimą, kredito, paskolos ar tikslinės paramos panaudojimą ne pagal paskirtį ar nustatytą tvarką, kreditinį sukčiavimą, mokesčių nesumokėjimą, neteisingų duomenų apie pajamas, pelną ar turtą pateikimą, deklaracijos, ataskaitos ar kito dokumento nepateikimą, nusikalstamu būdu gauto turto įgijimą ar realizavimą, nusikalstamu būdu įgytų pinigų ar turto legalizavimą, arba dėl kitų valstybių Tiekėjų yra priimtas ir įsiteisėjęs apkaltinamasis teismo nuosprendis už 2004 m. kovo 31 d. Europos Parlamento ir Tarybos direktyvos 2004/18/EB dėl viešojo darbų, prekių ir paslaugų pirkimo sutarčių sudarymo tvarkos derinimo 45 straipsnio 1 dalyje išvardytuose Europos Sąjungos teisės aktuose apibrėžtus nusikaltimus (Viešųjų pirkimų įstatymo 33 straipsnio 1 dalies 1 punktą);</p>	<p>institucijų tvarkomus duomenis, ar jiems tolygus šalies, kurioje registruotas Tiekėjas, ar šalies, iš kurios jis atvyko, kompetentingos teismo ar viešojo administravimo institucijos išduotas dokumentas, liudijantis, kad nėra nurodytų pažeidimų. Toks dokumentas turi būti išduotas ne anksčiau kaip 60 dienų iki pasiūlymų pateikimo termino pabaigos. Jei dokumentas išduotas anksčiau, tačiau jo galiojimo terminas ilgesnis nei pasiūlymų pateikimo terminas, toks dokumentas jo galiojimo laikotarpiu yra priimtinas.</p>
3.1.2.	<p>Tiekėjas nėra bankrutavęs, likviduojamas, su kreditoriais sudaręs taikos sutarties, sustabdęs ar apribojęs savo veiklos arba jo padėtis pagal šalies, kurioje jis registruotas, įstatymus nėra tokia pati ar panaši. Jam nėra iškelta restruktūrizavimo, bankroto byla arba nėra vykdomas bankroto procesas ne teismo tvarka, nėra siekiama priverstinio likvidavimo procedūros ar susitarimo su kreditoriais arba jam nėra vykdomos analogiškos procedūros pagal šalies, kurioje jis registruotas, įstatymus.</p>	<p>Valstybės įmonės Registrų centro arba atitinkamos užsienio šalies institucijos išduotas dokumentas, patvirtinantis, kad tiekėjas nėra bankrutavęs, likviduojamas, jam nėra iškelta restruktūrizavimo, bankroto byla ar vykdomas bankroto procesas ne teismo tvarka, nėra siekiama priverstinio likvidavimo procedūros ar susitarimo su kreditoriais, arba išrašas iš teismo sprendimo, išduotas ne anksčiau kaip 60 dienų iki pasiūlymų pateikimo termino pabaigos. Jei dokumentas išduotas anksčiau, tačiau jo galiojimo terminas ilgesnis nei pasiūlymų pateikimo terminas, toks dokumentas yra priimtinas. Pateikiama tinkamai patvirtinta dokumento kopija*</p>
3.1.3.	<p>Tiekėjas yra įvykęs įsipareigojimus, susijusius su mokesčių mokėjimu.</p>	<p>Valstybinės mokesčių inspekcijos išduotas dokumentas arba valstybės įmonės Registrų centro Lietuvos Respublikos Vyriausybės nustatyta</p>

		tvarka išduotas dokumentas, patvirtinantis jungtinius kompetentingų institucijų tvarkomus duomenis, arba atitinkamos užsienio šalies institucijos dokumentas (originalas arba patvirtinta kopija), išduotas ne anksčiau kaip 60 dienų iki pasiūlymų pateikimo termino pabaigos. Jei dokumentas išduotas anksčiau, tačiau jo galiojimo terminas ilgesnis nei pasiūlymų pateikimo terminas, toks dokumentas yra priimtinas.
3.1.4.	Tiekėjas yra įvykdęs išsipareigojimus, susijusius su socialinio draudimo įmokų mokėjimu.	Valstybinio socialinio draudimo įstaigos išduotas dokumentas arba valstybės įmonės Registrų centro Lietuvos Respublikos Vyriausybės nustatyta tvarka išduotas dokumentas, patvirtinantis jungtinius kompetentingų institucijų tvarkomus duomenis, arba atitinkamos užsienio šalies institucijos dokumentas (originalas arba patvirtinta kopija), išduotas ne anksčiau kaip 60 dienų iki pasiūlymų pateikimo termino pabaigos. Jei dokumentas išduotas anksčiau, tačiau jo galiojimo terminas ilgesnis nei pasiūlymų pateikimo terminas, toks dokumentas yra priimtinas.
3.1.5.	Tiekėjas turi teisę verstis ta veikla, kuri reikalinga pirkimo sutarčiai įvykdyti.	Valstybės įmonės Registrų centro išduota Lietuvos Respublikos juridinių asmenų registro išplėstinio išrašo kopija ar kiti dokumentai, patvirtinantys tiekėjo vykdomos veiklos įregistravimą teisės aktų nustatyta tvarka arba atitinkamos užsienio šalies institucijos išduotas dokumentas.
3.1.6	Tiekėjo paskutinių finansinių metų apyvarta turi būti ne mažesnė nei 0,7 teikiamo pasiūlymo kainos.	Tiekėjo 2018 m. pelno (nuostolio) ataskaita.

Eil. Nr.	Specialieji kvalifikaciniai reikalavimai	Kvalifikacinius reikalavimus įrodantys dokumentai
3.1.7.	<p>Tiekėjas per pastaruosius 2 metus arba per laiką nuo įmonės įregistravimo dienos, jei paslaugų tiekėjas vykdo veiklą trumpiau nei 2 metus, turi būti tinkamai įvykdęs ne mažiau kaip po 24 val. trukmės žemiau nurodytų sričių mokymų:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pardavimų strategijos, taktikos ir meistriškumas; • Pardavimų derybos; • Profesionalus klientų aptarnavimas; 	Įvykdytų sutarčių / mokymų sąrašas (konkurso sąlygų priedas Nr. 4), kuriame turi būti nurodoma ši informacija: mokymo paslaugų užsakovas, vykdymo laikotarpis, sutarties vertė, mokymų tema (-os) ir apimtis, mokymus baigusią asmenų skaičius. Dokumentas patvirtinamas paslaugų teikėjo vadovo arba kito įgalioto asmens parašu ir juridinio asmens antspaudu (jei turi).

	<ul style="list-style-type: none"> • Konfliktinių situacijų sprendimas; • Viešas kalbėjimas ir įtaigus prezentavimas. 	<p>Komisija, norėdama įsitikinti arba siekdama patikslinti pateiktą informaciją, atskiru prašymu gali paprašyti pateikti vykdytų sutarčių kopijas arba kitus lygiaverčius dokumentus. Komisija pasilieka teisę be išankstinio įspėjimo susisiekti su paslaugų teikėjo nurodytais užsakovais.</p>
3.1.8.	<p>Tiekėjas turi pasiūlyti mokymų koordinatorių, kuris turi tenkinti šiuos reikalavimus:</p> <ul style="list-style-type: none"> • turėti aukštąjį arba jam prilygintą išsilavinimą; • turėti ne mažesnę kaip 2 metų vadovavimo mokymo projektams patirtį; bendra sėkmingai įgyvendintų mokymo projektų apimtis – ne mažesnė kaip 100 (šimtas) val. 	<p>Informacija apie mokymų koordinatoriaus kvalifikacijos atitikimą reikalavimams pateikiama jo gyvenimo aprašyme (CV). Tai pat pateikiamos mokymų koordinatoriaus išsilavinimą bei patirtį patvirtinančių dokumentų kopijos.</p> <p>Komisija, siekdama patikslinti informaciją, pasilieka teisę be išankstinio įspėjimo susisiekti su paslaugų teikėjo nurodytu užsakovo atstovu.</p>
3.1.9.	<p>Tiekėjas turi pasiūlyti ne mažiau nei 2 kvalifikuotus lektorių, atitinkančius lektoriams keliamus reikalavimus, turinčius būtinas žinias ir patirtį bei galinčius kokybiškai suteikti perkamas mokymų paslaugas.</p> <p>Lektoriai turi tenkinti šiuos žemiau nurodytus bendruosius kvalifikacijos bei specialiuosius reikalavimus:</p> <ul style="list-style-type: none"> • aukštasis išsilavinimas (vadybos ir verslo administravimo arba rinkodaros ir pardavimų studijų programos); • turėti ne mažesnę nei 3 metų patirtį vedant mokymus ir ne mažesnę kaip 24 val. dėstymo patirtį konkrečiomis numatomomis dėstyti temomis; • turėti ne mažesnę nei 3 metų praktinio darbo patirtį įmonėje pardavimų, rinkodaros srityje; šis reikalavimas netaikomas lektoriams, vedantiems mokymus viešojo kalbėjimo, konfliktinių situacijų sprendimo bei skaitmeninių sprendimų taikymo temomis. 	<p>Pateikiamas lektorių sąrašas (konkurso sąlygų priedas Nr. 3) nurodant mokymus, kurių dėstymui jie yra siūlomi, (patvirtintas tiekėjo vadovo ar jo įgalioto asmens parašu bei įmonės antspaudu).</p> <p>Informacija pateikiama lektorių gyvenimo aprašyme (CV). Turi būti pateikiamos gyvenimo aprašyme minimų sertifikatų ir diplomų kopijos. Gyvenimo aprašyme atskirai nurodoma informacija apie lektoriaus turimą kursų dėstymo patirtį: konkrečios lektoriaus vestų mokymų temos, jų trukmė, laikotarpis, šių mokymų užsakovas (pavadinimas, kontaktinis asmuo, telefonas).</p> <p>Komisija, siekdama patikslinti informaciją, pasilieka teisę be išankstinio įspėjimo susisiekti su paslaugų teikėjo nurodytu užsakovo atstovu.</p>

**Pastabos:*

1) pateikiant atitinkamų dokumentų teisės aktų nustatyta tvarka patvirtintas pirkimo dokumentų kopijas Pirkėjas pasilieka sau teisę prašyti dokumentų originalų;

3.2. Tiekėjo pasiūlymas atmetamas, jeigu apie nustatytų reikalavimų atitikimą jis pateikė melagingą informaciją, kurią Pirkėjas gali įrodyti bet kokiomis teisėtomis priemonėmis.

3.3. Jei bendrą pasiūlymą pateikia ūkio subjektų grupė, šių konkurso sąlygų 3.1.1. - 3.1.5. punktuose nustatytus kvalifikacijos reikalavimus turi atitikti ir pateikti nurodytus dokumentus

kiekvienas ūkio subjektų grupės narys atskirai, o likusius reikalavimus – bent vienas ūkio subjektų grupės narys.

4. PASIŪLYMŲ RENGIMAS, PATEIKIMAS, KEITIMAS

4.1. Pateikdamas pasiūlymą Tiekėjas sutinka su šiomis konkurso sąlygomis ir patvirtina, kad jo pasiūlyme pateikta informacija yra teisinga ir apima viską, ko reikia tinkamam pirkimo sutarties įvykdymui.

4.2. Pasiūlymas turi būti pateikiamas raštu, pasirašytas Tiekėjo arba jo įgalioto asmens.

4.3. Tiekėjo pasiūlymas bei kita korespondencija pateikiama lietuvių kalba.

4.4. Tiekėjas kainos pasiūlymą privalo pateikti pagal konkurso sąlygų 2 priede pateiktą formą. Pasiūlymas siunčiamas elektroniniu paštu edita.kvederaite@chambers.lt arba teikiamas užklijuotame voke, ant kurio turi būti užrašyta *“Panevėžio prekybos, pramonės ir amatų rūmai, Respublikos g. 34, LT-35173 Panevėžys, Panevėžio PPAR vykdomo projekto „Praktinių pardavimo įgūdžių tobulinimas“ mokymų vykdymo paslaugų pirkimas, Tiekėjo pavadinimas ir adresas“*. Ant voko taip pat gali būti užrašas „Neatplėšti iki pasiūlymų pateikimo termino pabaigos“.

4.5. **Pasiūlymą sudaro Tiekėjo raštu pateiktų dokumentų visuma:**

4.5.1. užpildytas pasiūlymas (pagal konkurso sąlygų 2 priede pateiktą formą);

4.5.2. konkurso sąlygose nurodytus kvalifikacinius reikalavimus pagrindžiantys dokumentai;

4.5.3. Jungtinės veiklos sutartis arba tinkamai patvirtinta sutarties kopija, kai bendrą pasiūlymą pateikia ūkio subjektų grupė. Jungtinės veiklos sutartyje turi būti numatyti kiekvienos šios sutarties šalies įsipareigojimai, solidari visų šios sutarties šalių atsakomybė už prievolių Pirkėjui nevykdymą bei nurodytas asmuo, atstovaujantis ūkio subjektų grupei;

4.5.4. Kita konkurso sąlygose prašoma informacija ir (ar) dokumentai.

4.6. Tiekėjas gali pasiūlymą teikti tik visai pirkimo apimčiai. Tiekėjas gali pateikti tik vieną pasiūlymą – individualiai arba kaip ūkio subjektų grupės narys. Jei Tiekėjas pateikia daugiau kaip vieną pasiūlymą arba ūkio subjektų grupės narys dalyvauja teikiant kelis pasiūlymus, visi tokie pasiūlymai bus atmesti.

4.7. Tiekėjams nėra leidžiama pateikti alternatyvių pasiūlymų. Tiekėjui pateikus alternatyvų pasiūlymą, jo pasiūlymas ir alternatyvus pasiūlymas (alternatyvūs pasiūlymai) bus atmesti.

4.8. Pasiūlymas turi būti pateiktas iki **2019 m. rugpjūčio 29 d. 10:00 val.** (Lietuvos Respublikos laiku) atsiuntus jį paštu, per pasiuntinį ar tiesiogiai atvykus šiuo adresu Panevėžio prekybos, pramonės ir amatų rūmai, Respublikos g. 34, LT-35173 Panevėžys, arba elektroniniu paštu edita.kvederaite@chambers.lt. Tiekėjo prašymu Pirkėjas pateikia rašytinį patvirtinimą, kad Tiekėjo pasiūlymas yra gautas, ir nurodo gavimo dieną, valandą ir minutę.

4.9. Pirkėjas neatsako už pašto vėlavimus ar kitus nenumatytus atvejus, dėl kurių pasiūlymai nebuvo gauti ar gauti pavėluotai. Pavėluotai gauti pasiūlymai neatplėšiami ir grąžinami Tiekėjui registruotu laišku.

4.10. Pasiūlymuose nurodoma paslaugų kaina pateikiama eurais, turi būti išreikšta ir apskaičiuota taip, kaip nurodyta šiose konkurso sąlygose ir jų prieduose. Apskaičiuojant kainą, turi būti atsižvelgta į visą šiose konkurso sąlygose ir jų prieduose nurodytą paslaugų kiekį, kainos sudėtinės dalis, į techninės specifikacijos reikalavimus ir pan. Į paslaugų kainą turi būti įskaityti visi mokesčiai ir visos Tiekėjo išlaidos bei PVM, jei taikomas, susijusios su paslaugų teikimu.

4.11. Pasiūlymas turi galioti ne trumpiau nei iki 2019 m. lapkričio 15 d. Jeigu pasiūlyme nenurodytas jo galiojimo laikas, laikoma, kad pasiūlymas galioja tiek, kiek numatyta pirkimo dokumentuose.

4.12. Kol nesibaigė pasiūlymų galiojimo laikas, Pirkėjas turi teisę prašyti, kad Tiekėjai pratęstų jų galiojimą iki konkrečiai nurodyto laiko. Tiekėjas gali atmesti tokį prašymą.

4.13. Nesibaigus pasiūlymų pateikimo terminui Pirkėjas turi teisę jį pratęsti. Apie naują pasiūlymų pateikimo terminą Pirkėjas paskelbia Europos Sąjungos struktūrinės paramos svetainėje www.esinvesticijos.lt.

4.14. Pasibaigus skelbime nurodytam pasiūlymų pateikimo terminui ir negavus nė vieno pasiūlymo, pirkimas bus vykdomas iš naujo.

4.15. Tiekėjas iki galutinio pasiūlymų pateikimo termino turi teisę pakeisti arba atšaukti savo pasiūlymą. Toks pakeitimas arba pranešimas, kad pasiūlymas atšaukiamas, pripažįstamas galiojančiu, jeigu Pirkėjas jį gauna pateiktą raštu iki pasiūlymų pateikimo termino pabaigos.

5. KONKURSO SĄLYGŲ PAAIŠKINIMAS IR PATIKSLINIMAS

5.1. Pirkėjas atsako į kiekvieną Tiekėjo rašytinį prašymą paaiškinti pirkimo sąlygas, jeigu prašymas gautas ne vėliau kaip prieš 3 darbo dienas iki pirkimo pasiūlymų pateikimo termino pabaigos. Į laiku gautą Tiekėjo prašymą paaiškinti konkurso sąlygas Pirkėjas atsako ne vėliau kaip per 2 darbo dienas nuo jo gavimo dienos ir ne vėliau kaip likus 2 darbo dienoms iki pasiūlymų pateikimo termino pabaigos. Pirkėjas, atsakydamas Tiekėjui, kartu siunčia paaiškinimus ir visiems kitiems Tiekėjams, pateikusiems pasiūlymą, bet nenurodo, kuris Tiekėjas pateikė prašymą paaiškinti konkurso sąlygas.

5.2. Nesibaigus pasiūlymų pateikimo terminui, bet ne vėliau kaip likus 3 darbo dienoms iki jo pabaigos, Pirkėjas turi teisę savo iniciatyva paaiškinti, patikslinti konkurso sąlygas.

5.3. Pirkėjas nerengs susitikimų su Tiekėjais dėl pirkimo dokumentų paaiškinimų.

5.4 Bet kokia informacija, konkurso sąlygų paaiškinimai, pranešimai ar kitas Pirkėjo ir Tiekėjo susirašinėjimas yra vykdomas šiame punkte nurodytu elektroniniu paštu ar paštu. Tiesioginį ryšį su Tiekėjais įgaliota palaikyti: Profesinio rengimo skyriaus vyr. specialistė Edita Kvederaite, el. paštas edita.kvederaite@chambers.lt, Respublikos g. 34, LT-35173 Panevėžys, Lietuva.

6. PASIŪLYMŲ VERTINIMO PROCEDŪRA

6.1. Pirkimų komisijos posėdžio pradžia ir pasiūlymų vertinimas - 2019 m. rugpjūčio 30 d. 10:00 val. adresu Respublikos g. 34, Panevėžys.

6.2. Pasiūlymų vertinimo procedūrą atlieka Pirkėjas, Tiekėjams ar jų įgaliotiems atstovams nedalyvaujant.

6.3. Jei, skelbiant pasiūlymų kainas, neatitinka suma skaičiais ir žodžiais, teisinga laikoma suma žodžiais.

6.4. Pirkėjas nagrinėja:

6.4.1. ar Tiekėjas savo pasiūlyme pateikė tikslus ir išsamius duomenis apie savo kvalifikaciją;

6.4.2. ar Tiekėjas atitinka kvalifikacinius reikalavimus;

6.4.3. ar pasiūlymas atitinka konkurso sąlygose nustatytus reikalavimus;

6.4.4. ar nebuvo pasiūlytos per didelės, Pirkėjui nepriimtinos kainos;

6.5. Iškilus klausimams dėl pasiūlymų turinio ir Pirkėjui raštu paprašius, Tiekėjai privalo per Pirkėjo nurodytą terminą pateikti raštu papildomus paaiškinimus nekeisdami pasiūlymo esmės.

6.6. Jeigu pateiktame pasiūlyme Pirkėjas randa pasiūlyme nurodytos kainos apskaičiavimo klaidų, jis privalo raštu paprašyti Tiekėjų per jo nurodytą terminą ištaisyti pasiūlyme pastebėtas aritmetines klaidas, nekeičiant vokų su pasiūlymais atplėšimo posėdžio metu paskelbtos kainos. Taisydamas pasiūlyme nurodytas aritmetines klaidas, Tiekėjas neturi teisės atsisakyti kainos sudedamųjų dalių arba papildyti kainą naujomis dalimis.

6.7. Kai pateiktame pasiūlyme nurodoma neįprastai maža kaina, Pirkėjas turi teisę, o ketindamas atmesti pasiūlymą privalo, Tiekėjo raštu paprašyti per Pirkėjo nurodytą terminą pateikti neįprastai mažos pasiūlymo kainos pagrindimą, įskaitant ir detalų kainų sudėtinių dalių pagrindimą.

6.8. Pasiūlymo kaina turi būti nurodyta EUR be PVM.

6.9. Pirkėjo neatmesti pasiūlymai vertinami pagal mažiausios kainos kriterijų.

7. PASIŪLYMŲ ATMETIMO PRIEŽASTYS

- 7.1. Pirkėjas atmeta pasiūlymą, jeigu:
 - 7.1.1. Tiekėjas neatitiko kvalifikacinių reikalavimų;
 - 7.1.2. Tiekėjas savo pasiūlyme pateikė netikslus ar neišsamius duomenis apie savo kvalifikaciją ir, Pirkėjui prašant, nepatiksino jų;
 - 7.1.3. pasiūlymas neatitiko konkurso sąlygose nustatytų reikalavimų;
 - 7.1.4. buvo pasiūlytos per didelės, Pirkėjui nepriimtinos kainos;
 - 7.1.5. buvo pasiūlytos labai mažos kainos ir Tiekėjas Pirkėjo prašymu nepateikė raštiško kainos sudėtinių dalių pagrindimo arba kitaip nepagrindė labai mažos kainos;
 - 7.1.6. Tiekėjas pateikė melagingą informaciją.
- 7.2. Apie pasiūlymo atmetimą Tiekėjas informuojamas raštu per dvi darbo dienas nuo šio sprendimo priėmimo dienos.

8. DERYBOS

8.1. Jei Pirkėjo netenkina pateikti pasiūlymai, Pirkėjo sprendimu visi šiose konkurso sąlygose nustatytus minimalius reikalavimus atitinkantys Tiekėjai gali būti kviečiami deryboms, kurių metu gali būti deramasi dėl ekonominių, teisinių ir kitų pasiūlymo sąlygų siekiant ekonomiškiausio varianto.

8.2. Derybos yra vykdomos su visais Tiekėjais, pateikusiais šiose pirkimo sąlygose nustatytus minimalius reikalavimus atitikusius pirminius pasiūlymus. Derybų metu Tiekėjams pateikiama ta pati informacija. Derybų rezultatai įforminami protokolu, kurie rengiami atskiri kiekvienam Tiekėjui.

8.3. Pirkėjas nurodo Tiekėjui laiką, kada reikia atvykti į derybas dėl kainos, techninių, ekonominių, teisinių ir kitokių konkurso pasiūlymo sąlygų.

8.4. Derybų procedūrų metu Pirkėjas tretiesiems asmenims neatskleidžia jokios iš Tiekėjo gautos informacijos be jo sutikimo, derybos vykdomos su kiekvienu Tiekėju atskirai, derybos protokoluojamos. Derybų protokolą pasirašo Pirkėjo vadovas ar jo įgaliotas atstovas ir Tiekėjo, su kuriuo derėtasi, įgaliotas atstovas. Jei Tiekėjas ar jo įgaliotas atstovas neatvyko į derybas, Pirkėjas surašo protokolą, kuriame nurodo apie Tiekėjo neatvykimą.

8.5. Derybų galutiniai pasiūlymai yra šalių pasirašyti derybų protokolai bei pirminiai pasiūlymai, kiek jie nebuvo pakeisti derybų metu. Galutiniai pasiūlymai vertinami šiose pirkimo sąlygose nustatyta tvarka.

8.6. Baigus derybas ir įvertinus galutinius pasiūlymus patvirtinama galutinė pasiūlymų eilė. Jei Tiekėjas neatvyko į derybas, sudarant galutinę konkurso pasiūlymų eilę, vertinamas pirminis neatvykusio Tiekėjo pasiūlymas.

9. SPRENDIMAS DĖL LAIMĖTOJO NUSTATYMO

9.1. Išnagrinėjęs, įvertinęs ir palyginęs pateiktus pasiūlymus, Pirkėjas nustato pasiūlymų eilę. Pasiūlymai šioje eilėje surašomi kainos didėjimo tvarka. Jeigu kelių pateiktų pasiūlymų yra vienodos kainos, nustatant pasiūlymų eilę pirmesnis į šią eilę įrašomas Tiekėjas, kurio pasiūlymas įregistruotas anksčiausiai.

9.2. Tais atvejais, kai pasiūlymą pateikė tik vienas Tiekėjas, pasiūlymų eilė nenustatoma ir jo pasiūlymas laikomas laimėjusiu, jeigu nebuvo atmestas pagal šių konkurso sąlygų nuostatas.

9.3. Ekonomiškiausią pasiūlymą pateikęs Tiekėjas yra skelbiamas laimėjusiu konkursą ir jis kviečiamas sudaryti sutartį, nurodant laiką iki kada reikia sudaryti sutartį.

9.4. Jeigu Tiekėjas, kurio pasiūlymas pripažintas laimėjusiu, raštu atsisako sudaryti pirkimo sutartį arba iki nurodyto laiko neatvyksta sudaryti pirkimo sutarties, arba atsisako pirkimo sutartį sudaryti pirkimo dokumentuose nustatytais sąlygomis, laikoma, kad jis atsisakė sudaryti pirkimo sutartį. Tuo atveju Pirkėjas siūlo sudaryti pirkimo sutartį Tiekėjui, kurio pasiūlymas pagal sudarytą pasiūlymų eilę yra pirmas po Tiekėjo, atsisakiusio sudaryti pirkimo sutartį.

10. PIRKIMO SUTARTIES SĄLYGOS

10.1. Pirkimo sutartis pasirašoma su laimėjusį pasiūlymą pateikusių Tiekėju šiose konkurso sąlygose nustatytais sąlygomis, vadovaujantis Pirkimų tvarkos aprašu ir Civiliniu kodeksu;

10.2. Sudarant pirkimo sutartį, negali būti keičiama laimėjusio Tiekėjo galutinio pasiūlymo kaina ir esminės sąlygos, taip pat Pirkėjo pirkimo pradžioje nustatytos esminės pirkimo sąlygos;

10.3. Sudaroma pirkimo sutartis turės atitikti laimėjusio paslaugų Tiekėjo pasiūlytas sąlygas ir pirkimą Pirkėjo pirkimo dokumentuose nustatytas pirkimo sąlygas.

10.4. Paslaugų tiekėjui mokama už tinkamai ir faktiškai suteiktas kokybiškas paslaugas. Pirkėjas atsiskaito per 20 darbo dienų nuo PVM sąskaitos faktūros pateikimo už suteiktas paslaugas, tik už faktiškai įvykusius ir pabaigtus mokymus.

10.5. Pirkėjas, neatsiradus reikiamam dalyvių skaičiui mokymų grupei sudaryti, neįsipareigoja įsigyti tų mokymų, kurių grupė nesusiformavo dėl per mažo dalyvių skaičiaus.

11. BAIGIAMOSIOS NUOSTATOS

11.1. Tiekėjams pasiūlymų rengimo ir dalyvavimo konkurse išlaidos neatlyginamos.

11.2. Pirkėjas bet kuriuo metu iki pirkimo sutarties sudarymo turi teisę nutraukti pirkimo procedūras, jeigu atsirado aplinkybių, kurių nebuvo galima numatyti. Priėmęs sprendimą nutraukti pirkimo procedūras, Pirkėjas ne vėliau kaip per 3 darbo dienas nuo sprendimo priėmimo apie šį sprendimą praneša visiems pasiūlymus pateikusiems Tiekėjams, o jeigu pirkimo procedūros nutraukiamos iki galutinio pasiūlymo pateikimo termino, Pirkėjas paskelbia Europos Sąjungos struktūrinės paramos svetainėje www.esinvesticijos.lt.

11.3. Informacija, pateikta pasiūlymuose, išskyrus vokų atplėšimo metu skelbiamą informaciją, Tiekėjams ir tretiesiems asmenims, išskyrus asmenis, administruojančius ir audituojančius ES struktūrinių fondų paramos naudojimą, neskelbiami.

11.4. Pirkėjas, ne vėliau kaip per 3 darbo dienas po pirkimo sutarties sudarymo, informuoja raštu visus pasiūlymus pateikusius Tiekėjus apie pirkimo sutarties sudarymą, nuroydamas Tiekėją su kuriuo sudaryta pirkimo sutartis.

12. PRIEDAI

- 12.1. Techninė specifikacija;
- 12.2. Pasiūlymo forma;
- 12.3. Lektorių sąrašo forma;
- 12.4. Tiekėjo sutarčių / mokymų sąrašo forma.

**PROJEKTO „PRAKTINIŲ PARDAVIMO ĮGŪDŽIŲ TOBULINIMAS“
NR. 09.4.3-ESFA-K-814-02-0001 MOKYMŲ VYKDYMO PASLAUGŲ PIRKIMO
TECHNINĖ SPECIFIKACIJA**

1. ĮVADINĖ DALIS

1.1. Projekto vykdytojas

Panevėžio prekybos, pramonės ir amatų rūmai, kodas 110067977, buveinės adresas: Respublikos g. 34, Panevėžys įgyvendina projektą „Praktinių pardavimo įgūdžių tobulinimas“ Nr. 09.4.3-ESFA-K-814-02-0001 (toliau – Projektas), bendrai finansuojamą Europos Sąjungos struktūrinių fondų ir Lietuvos Respublikos lėšomis.

1.2. Bendra informacija apie projektą

Projektas parengtas siekiant tobulinti mažų įmonių ir organizacijų pardavimo specialistų sektorines kompetencijas bei gerinti pardavimų efektyvumą. Projekto veiklos - pardavimo specialistų sektoriinių kompetencijų tobulinimo mokymai - prisidės prie darbuotojų kvalifikacijos atitikties darbo rinkos poreikiams didinimo, įmonių veiklos efektyvumo augimo, profesinio mobilumo skatinimo.

Projekto tikslas - pardavimo specialistų sektoriinių kompetencijų ugdymas, efektyvių pardavimo įgūdžių formavimas ir tobulinimas. Projekto tikslui realizuoti bus organizuojami mokymai, kurie bus tiesiogiai susiję su esamomis ar būsimosiomis darbuotojų pareigomis.

Projekto veiklų įgyvendinimo laikotarpis nuo 2019-06-13 iki 2021-06-13.

2. REIKALAVIMAI PIRKIMO OBJEKTUI

2.1. **Pirkimo objekto aprašymas.** Įmonių pardavimo specialistų sektoriinių kompetencijų tobulinimui skirtų praktinių mokymų vykdymo paslaugos Panevėžio, Utenos ir Anykščių miestuose.

2.2. Paslaugų teikimo terminas.

Mokymų vykdymo paslaugos turi būti suteiktos nuo 2019 m. rugsėjo 9 d. iki 2021 m. birželio 10 d. Susiklosčius nenumatytiems aplinkybėms 2.2 punkte nurodytas paslaugų suteikimo terminas gali būti pratęstas 6 mėn., tačiau ne ilgiau nei iki Projekto veiklų įgyvendinimo laikotarpio pabaigos, nurodytos Projekto sutarties pakeitimuose (taikoma, jeigu bus pratęsta Projekto veiklų įgyvendinimo pabaiga).

2.3. Mokymų vykdymo apimtis

2.3.1 Numatomas mokymo dalyvių skaičius - 145, grupių skaičius – 10, vienoje grupėje nuo 12 iki 17 dalyvių.

2.3.2. Vienos dienos mokymų trukmė - 8 valandos. Bendras teikiamų mokymo paslaugų kiekis per visą laikotarpį – 720 val. (90 dienų).

2.3.3. Kiekvienas dalyvis mokosi pagal parengtą neformalią mokymo programą (7 temas).

Eil. Nr.	Mokymų temos pavadinimas	Trukmė val.	Grupių skaičius	Mokymų vieta
1.	Pardavimo meistriškumas	16	8	Panevėžys
			1	Utena
			1	Anykščiai
2.	Didelių pardavimų strategija ir taktika	8	8	Panevėžys
			1	Utena
			1	Anykščiai
3.	Pardavimo derybų vedimo įgūdžiai	16	8	Panevėžys
			1	Utena
			1	Anykščiai
4.	Profesionalus klientų aptarnavimas	8	8	Panevėžys

			1	Utena
			1	Anykščiai
5.	Konfliktinių situacijų ir streso valdymas	8	8	Panevėžys
			1	Utena
			1	Anykščiai
6.	Įtaigus prezentavimas ir viešas kalbėjimas	8	8	Panevėžys
			1	Utena
			1	Anykščiai
7.	Skaitmeninių sprendimų taikymas pardavimo apimčių didinimui	8	8	Panevėžys
			1	Utena
			1	Anykščiai

2.4. Mokymų vykdymo paslaugų paketą sudaro:

2.4.1 Mokymų vykdymas pagal Užsakovo pateiktą mokymo programą (Techninės specifikacijos priedas Nr. 1) ir suderintą mokymo tvarkaraštį.

2.4.2 Mokymams reikalingos dalomosios mokymo medžiagos parengimas. Parengta medžiaga turi atitikti išbaigtumo ir aiškumo kriterijus.

2.4.3 Segtuvai užduočių atlikimui ar užrašams, jei reikalinga.

2.5. Reikalavimai mokymų vykdymui

2.5.1. Ne vėliau kaip 10 dienų po pirkimo sutarties pasirašymo su Pirkėju suderinti preliminarų viso pirkimo paslaugų teikimo grafiką ir detalų pirmo ketvirčio tvarkaraštį.

2.5.2. Ne vėliau kaip iki einamojo mėnesio 20 d. galutinai patikslinti ir su Pirkėju suderinti ateinančio mėnesio mokymų tvarkaraštį.

2.5.3. Ne mažiau 80 proc. visų mokymų turi sudaryti praktiniai užsiėmimai, situacijų analizė ir refleksija – praktinio užsiėmimo rezultatų aptarimas.

2.5.4. Prieš vesdamas mokymus paslaugų tiekėjas turi patikslinti Pirkėjo ir dalyvių lūkesčius mokymų rezultatui. Vykdomi mokymai turi atitikti Pirkėjo poreikius.

1. **Mokymo programos pavadinimas:** „Praktinių pardavimo įgūdžių tobulinimas“

2. **Mokymo programą parengė:** Panevėžio prekybos, pramonės ir amatų rūmai

3. **Mokymo programos anotacija:**

Mokymo programa skirta LPK 2012 pogrupio 24 „Verslo ir administravimo specialistai“, grupei 243 „Pardavimo, rinkodaros ir viešųjų ryšių specialistai“, t.y. įmonių pardavimo vadybininkams ar kitiems jos darbuotojams, dalyvaujantiems įmonės paslaugų/prekių pardavimo procese ir tiesiogiai bendraujantiems su įmonės klientais. Programa tinkama visų ekonominės veiklos sektorių įmonių darbuotojams.

Pardavimų specialistas bendrauja su įmonės klientais, yra jos „veidas“, galintis tiek pagerinti, tiek sugadinti įmonės įvaizdį. Todėl pardavimų specialistas turi ne tik gerai išmanyti savo parduodamą prekę/paslaugą bei jos rinką, gebėti parengti efektyvaus pardavimo planą konkrečiam klientui, bet ir turėti puikius dalykinės komunikacijos su klientais įgūdžius, gebėti išsiaiškinti klientų poreikius ir spręsti klientams kylančias problemas. Vieni svarbiausių pardavimų vadybininko sugebėjimų yra įtaigus produkto pateikimas, gebėjimas valdyti derybų eigą, įtaigiai argumentuoti ir susitarti dėl visoms šalims priimtinių sprendimų. Be to, pardavimų specialistams būtina mokėti valdyti stresą bei efektyviai spręsti konfliktines situacijas, kylančias bendravimo su klientais metu.

Pastaruoju metu labai dideles pardavimų apimčių didinimo galimybes suteikia skaitmeninės rinkodaros ir skaitmeninių pardavimo sprendimų naudojimas, todėl įmonėms ypač aktualu išnaudoti šį potencialą. Pardavimo specialistai turi gebėti parinkti konkrečiai prekei / klientui tinkamiausius skaitmeninius pardavimo sprendimus ir juos maksimaliai išnaudoti įmonės veiklos efektyvumui.

Pardavimai vyksta kiekviename versle, šio proceso kokybės stiprinimas ir pardavimų specialistų profesionalus darbas prisideda prie įmonių pardavimo apimčių augimo, lojalių klientų skaičiaus didėjimo ir sėkmingos viso verslo plėtros.

4. **Mokymo programos paskirtis:**

Įmonių (galutinių naudos gavėjų), atstovaujančių tam pačiam profesijų sektoriui pagal Lietuvos profesijų klasifikatorių LPK 2012, darbuotojų sektorinėms kompetencijoms ugdyti.

LPK 2012 pogrupis 24 „Verslo ir administravimo specialistai“, grupė 243 „Pardavimo, rinkodaros ir viešųjų ryšių specialistai“.

5. **Mokymų programos tipas:**

Neformali mokymo programa, suteikianti kompetencijas.

Mokymo programos suteikiamos kompetencijos siejasi su Marketingo ir pardavimų mokymo programa (valst. kodas 6211LX043); Pardavimų konsultanto mokymo programa (valst. kodas 440041710); Elektroninių pardavimų darbuotojo mokymo programa (valst. kodas 367041601), Smulkią verslo organizatoriaus mokymo programa (valst. kodas 330041702).

6. **Mokymo programos tikslas:**

Tobulinti dalykines pardavimų specialistų kompetencijas, ypatingą dėmesį skiriant praktinių įgūdžių tobulinimui.

7. **Mokymo programos uždaviniai:**

Supažindinti mokymų dalyvius su rezultatyvaus pardavimo modeliais ir schemomis kaip pritaikyti konkrečias pardavimo taktikas pagal klientų situacijas.

Pateikti sistemingo darbo su klientais metodiką, paskatinti aktyvumą, asmeninės įtakos naudojimą. Praktinių užsiėmimų metu tobulinti praktinius aktyvaus pardavimo, įtaigaus produkto pristatymo, rezultatyvių derybų įgūdžius.

8. Mokymo programos turinys:

8.1. Temos, užsiėmimų pobūdis ir trukmė valandomis.

Eil. Nr.	Temos pavadinimas	Užsiėmimų pobūdis		Trukmė valandomis (1 val. atitinka 60 min.)
8.1.1.	Pardavimo meistriškumas	Teorinis mokymas	x	4
		Praktinis mokymas	x	12
		Nuotolinis mokymasis		
8.1.2.	Didelių pardavimų strategija ir taktika	Teorinis mokymas	x	2
		Praktinis mokymas	x	6
		Nuotolinis mokymasis		
8.1.3.	Pardavimo derybų vedimo įgūdžiai	Teorinis mokymas	x	4
		Praktinis mokymas	x	12
		Nuotolinis mokymasis		
8.1.4.	Profesionalus klientų aptarnavimas	Teorinis mokymas	x	2
		Praktinis mokymas	x	6
		Nuotolinis mokymasis		
8.1.5.	Konfliktinių situacijų ir streso valdymas	Teorinis mokymas	x	2
		Praktinis mokymas	x	6
		Nuotolinis mokymasis		
8.1.6.	Įtaigus prezentavimas ir viešas kalbėjimas	Teorinis mokymas	x	2
		Praktinis mokymas	x	6
		Nuotolinis mokymasis		
8.1.7.	Skaitmeninių sprendimų taikymas pardavimo apimčių didinimui	Teorinis mokymas	x	2
		Praktinis mokymas	x	6
		Nuotolinis mokymasis		
Trukmė visos programos iš viso:				72 val.

Tema 8.1.5 „Konfliktinių situacijų ir streso valdymas“ yra skirta ne tik dalykinėms, bet ir bendrosioms kompetencijoms ir žinioms, susijusioms su ugdomomis dalykinėmis kompetencijomis, ugdyti.

Kitos mokymo temos skirtos tik dalykinių pardavimo specialistų kompetencijų tobulinimui.

8.2. Kompetencijos (žinios ir įgūdžiai), kurias įgis mokymo programą baigęs asmuo

Eil. Nr.	Kompetencijos (žinios ir įgūdžiai)	Mokymosi turinys	Įvertinimo būdai
8.2.1.	Dalykinės kompetencijos		
8.2.1.1.	Gebėti protingai paskirstyti pardavimo pastangas; Žinoti, kaip parduoti prekę už pilną kainą; Žinoti klientų segmentavimo metodiką; Žinoti susitikimo su klientais struktūrą ir gebėti susitikimui vadovauti; Gebėti parengti ir pateikti įtaigų pasiūlymą;	Pardavimo meistriškumas	Neformalios programos baigimo pažymėjimas

	Gebėti aktyviai vystyti santykius su klientais iki sėkmingo sandorio; Žinoti sandorių pelningumo didinimo būdus.		
8.2.1.2.	Žinoti strategijas ir taktikas didelės apimties sandoriuose; Gebėti daryti poveikį sprendimus priimantiems žmonėms; Gebėti pagreitinti pardavimo procesą; Gebėti paruošti pardavimo planą dideliam klientui.	Didelių pardavimų strategija ir taktika	Neformalios programos baigimo pažymėjimas
8.2.1.3.	Gebėti paruošti derybų planą; Žinoti, kaip sudominti nesuinteresuotą oponentą; Žinoti klausimų uždavimo techniką; Gebėti priimti ir išlaikyti derybų iniciatyvą; Gebėti atpažinti manipuliacijas ir joms pasipriešinti; Gebėti tinkamai reaguoti į nuolaidų reikalavimus.	Pardavimo derybų vedimo įgūdžiai	Neformalios programos baigimo pažymėjimas
8.2.1.4.	Mokėti tinkamai identifikuoti kliento lūkesčius ir juos viršyti; Gebėti efektyviai valdyti kliento prieštaravimus; Gebėti atrasti papildomus kliento poreikius, siekiant papildomų pardavimų; Žinoti veiksnius, lemiančius klientų lojalumą; Gebėti profesionaliai ir įtaigiai bendrauti su klientais;	Profesionalus klientų aptarnavimas	Neformalios programos baigimo pažymėjimas
8.2.1.5.	Žinoti konfliktinių situacijų valdymo technikas ir mokėti jas praktiškai taikyti darbe su klientais;	Konfliktinių situacijų ir streso valdymas	Neformalios programos baigimo pažymėjimas
8.2.1.6.	Žinoti kaip paruošti įtaigias prezentacijas; Gebėti sudominti savo idėjomis ir produktais; Gebėti parengti veiksmingas vaizdines priemones; Gebėti įtaigiai formuluoti savo žinią auditorijai; Žinoti argumentų pateikimo metodus.	Įtaigus prezentavimas ir viešas kalbėjimas	Neformalios programos baigimo pažymėjimas
8.2.1.7	Žinoti skaitmeninės rinkodaros strategiją ir įrankius;	Skaitmeninių sprendimų taikymas pardavimo apimčių didinimui	Neformalios programos baigimo pažymėjimas

	Gebėti parinkti savo verslui priimtinausią skaitmeninį pardavimo kanalą; Gebėti parinkti konkrečiai prekei/ paslaugai / klientui tinkamiausius skaitmeninės rinkodaros ir pardavimų sprendimus; Gebėti tikslingai nukreipti marketingo priemones potencialiems klientams; Gebėti maksimaliai išnaudoti pardavimų galimybes skaitmeniniais kanalais.		
8.2.2.	Bendrosios kompetencijos		
8.2.2.1.	Socialinė kompetencija – Gebėti valdyti konfliktus; Pozityviai bendrauti; Gebėti atremti psichologinį spaudimą; Gebėti suvokti streso poveikį ir išmokti jį valdyti; Mokėti ramiau reaguoti į stresines situacijas;	Konfliktinių situacijų ir streso valdymas	Neformalios programos baigimo pažymėjimas

Mokymo metodai: individualios ir grupinės užduotys, pratybos, modeliuojamos situacijos ir jų aptarimas.

9. Mokymo programai įgyvendinti naudojama mokomoji medžiaga, patalpos ir techninės priemonės

Eil. Nr.	Mokymo programai įgyvendinti reikalingos:	Pastabos
9.1.	Mokomoji medžiaga (-os)	Mokomąją medžiagą pagal programos mokymo temas parengs mokymo paslaugą teikiantis paslaugų teikėjas.
9.2.	Mokymui skirtos patalpos	40-60 kv. m. patalpos su stalais ir kėdėmis (atsakingas Projekto vykdytojas).
9.3.	Mokymui skirti įrenginiai	Kompiuteris, multimedijos komplektas, mobili lenta ar mobilus stovas su popieriumi rašymui (atsakingas Projekto vykdytojas).
9.4.	Kiti	Segtuvai užduočių atlikimui bei užrašams (jei reikalinga; atsakingas mokymo paslaugos teikėjas).

10. Mokymų programos mokytojams taikomi kvalifikaciniai reikalavimai

Eil. Nr.	Mokytojų išsilavinimas	Mokytojų praktinės veiklos, susijusios su numatomos dėstyti programos turiniu, patirtis
10.1.	Aukštasis išsilavinimas (vadybos ir verslo administravimo arba rinkodaros ir pardavimų studijų programos);	Ne mažesnė nei 3 metų praktinio darbo patirtis įmonėje pardavimų, rinkodaros srityje; šis reikalavimas netaikomas lektoriams, vedantiems mokymus viešojo kalbėjimo, konfliktinių situacijų sprendimo bei skaitmeninių sprendimų taikymo temomis.

10.2.		Ne mažesnė nei 3 metų patirtis vedant mokymus ir ne mažesnė kaip 24 val. dėstyto patirtis konkrečiomis numatomomis dėstyti temomis.
-------	--	---

11. Mokymų programos dalyviui (toliau – mokomas asmuo) taikomi kvalifikaciniai reikalavimai:

11.1. Mokomo asmens išsilavinimas

Mokymo programa skirta asmenims, turintiems vidurinį ar aukštesnį nei vidurinį išsilavinimą.

11.2. Minimalūs reikalavimai mokomo asmens praktinės veiklos patirčiai ir kompetencijoms (žinioms ir įgūdžiams)

Eil. Nr.	Praktinės veiklos patirtis	Įgūdžiai	Žinios	Pastabos
11.2.1.	Ne mažesnė nei 1 metų praktinio darbo verslo įmonėje patirtis	Netaikoma	Netaikoma	

12. Kiti minimalūs reikalavimai, taikomi mokomam asmeniui (amžius, sveikatos būklė, kiti specialūs reikalavimai)

Netaikoma

PASIŪLYMAS
DĖL PROJEKTO „PRAKTINIŲ PARDAVIMO ĮGŪDŽIŲ TOBULINIMAS“
MOKYMŲ VYKDYMO PASLAUGŲ TEIKIMO

2019 - -

data

vieta

Tiekėjo pavadinimas	
Tiekėjo adresas	
Už pasiūlymą atsakingo asmens vardas, pavardė	
Telefono numeris	
Fakso numeris	
El. pašto adresas	
Tiekėjo pasitelkiami subtiekejai (jų pavadinimai) ir pasitelkimo apimtis	

Šiuo pasiūlymu pažymime, kad sutinkame su visomis pirkimo sąlygomis, nustatytomis:

- 1) konkurso skelbime, paskelbtame svetainėje www.esinvesticijos.lt 2019-08- ... (datą įrašo Teikėjas).
- 2) konkurso sąlygose;
- 3) konkurso sąlygų prieduose.

Paslaugos pavadinimas	Vienos dienos (8 val.) mokymų vykdymo kaina, Eur (be PVM)	Visos mokymų apimties (720 val.) vykdymo kaina, Eur (be PVM)
Projekto „Praktinių pardavimo įgūdžių tobulinimas“ mokymų vykdymas		

Bendra pasiūlymo suma (PVM netaikomas remiantis LR pridėtinės vertės mokesčio įstatymo 22 str.):

_____ Eur _____ ct
 (pasiūlymo suma nurodoma žodžiais)

Siūlomos paslaugos visiškai atitinka pirkimo dokumentuose nurodytus reikalavimus.

Kartu su pasiūlymu pateikiami šie dokumentai:

Eil. Nr.	Pateiktų dokumentų pavadinimas	Dokumento puslapių skaičius

Pasiūlymas galioja iki 2019 - ___ - ___ d.

Aš, žemiau pasirašęs (-iusi), patvirtinu, kad visa mūsų pasiūlyme pateikta informacija yra teisinga ir kad mes nenuslėpėme jokios informacijos, kurią buvo prašoma pateikti konkurso dalyviui.

Aš patvirtinu, kad nedalyvavau rengiant pirkimo dokumentus ir nesu susijęs su jokia kita šiame konkurse dalyvaujančia įmone ar kita suinteresuota šalimi.

Aš suprantu, kad išaiškėjus aukščiau nurodytoms aplinkybėms būsiu pašalintas (-a) iš šio konkurso procedūros, ir mano pasiūlymas bus atmestas.

*Tiekėjo vadovo arba jo įgalioto asmens
pareigos*

parašas

Vardas Pavardė

LEKTORIŲ IR JIEMS PRISKIRTŲ MOKYMŲ SĄRAŠAS

Eil. Nr.	Lektoriaus vardas, pavardė	Mokymų temos

**TIEKĖJO PER PASTARUOSIUS 2 METUS ARBA PER LAIKĄ NUO TIEKĖJO ĮREGISTRAVIMO DIENOS
ĮVYKDYTŲ ARBA VYKDOMŲ SUTARČIŲ / MOKYMŲ SĄRAŠAS**

Eil. Nr.	Įvykdytos ar šiuo metu vykdomos pardavimų mokymų paslaugų sutarties užsakovas	Sutarties įvykdymo/vykdyimo laikotarpis	Mokymų tema (-os)	Mokymų apimtis (val.)	Mokomų ar pabaigusių mokymus asmenų skaičius