Poznań, dnia 1 kwietnia 2015 roku

Piotr Odrakiewicz
„Global Partnership Management Institute”
ul. Wierzbięcice 5/16
61-569 Poznań

ZAPYTANIE OFERTOWE

Zwracamy się z prośbą o przedstawienie oferty handlowej na planowany zakup zewnętrznych usług polegających na określeniu partnerów, przygotowaniu ofert i negocjacji handlowych, zadań realizowanych w ramach organizacji i udziału w misjach gospodarczych za granicą, w ramach działań pro-eksportowych firmy określonych na www.globalpmi.org.

Usługi te dofinansowane są w ramach Działania 6.1 „Paszport do eksportu” osi priorytetowej 6 Polska gospodarka na rynku międzynarodowym Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007 – 2013 prowadzonego na podstawie przepisów rozporządzenia Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 2 kwietnia 2012 r. w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013 (Dz. U. z 2012 r., poz. 438 z późn. zmianami).

Tytuł projektu:
„Przygotowanie i wdrożenie strategii eksportowej Piotr Odrakiewicz Global Partnership Management Institute”

Nr umowy o dofinansowanie: **UDA-POIG.06.01.00-30-079/13-00**

Zakres usługi będzie obejmował określenie partnerów, przygotowanie ofert i negocjacji handlowych w USA. Zadanie będzie realizowane zgodnie z działaniami pro-eksportowymi firmy określonymi na stronie internetowej firmy www.globalpmi.org, realizowanymi w ramach ww. projektu.
Zakres podmiotowy usługi będzie obejmował określenie partnerów, przygotowanie ofert i negocjacji handlowych w USA, dotyczące działań proeksportowych, które prowadzi Global Partnership Management Institute, mając na uwadze, iż charakter usług pozwala na dywersyfikację odbiorców.

Raport powinien zawierać zweryfikowane dane potencjalnych partnerów handlowych wg powyższych wymagań na wskazanych rynkach, w tym szczególnie takie dane jak:
przygotowanie przykładowych ofert i negocjacji handlowych.

Firma Piotr Odrakiewicz Global Partnership Management Institute dostarcza najwyższej jakości dedykowane, innowacyjne i kompleksowe usługi językowo-biznesowe studentom oraz partnerom na terenie Polski.

Jednostki Biznesu:
Usługi edukacyjne świadczone są przez firmę z następujących zakresów:

- Kursy przygotowujące do podjęcia studiów wyższych,

- Kursy przygotowujące do zakładania firm w Polsce,
- Realioznawstwo polskie,
- Academic English,
- Business English,
- Język polski dla obcokrajowców,
- Corporate Social Responsibility training,
- Szkolenia interkulturowego biznesu i komunikacji.

Zakres świadczonych usług jest ciągle rozszerzany i dostosowywany często do indywidualnych potrzeb odbiorców. Obecnie firma skupia się na rozwijaniu zakresu i obszaru swojej działalności. Oferowane przez firmę usługi są najwyższej jakości. Firma współpracuje z najlepszymi specjalistami w danych dziedzinach wiedzy dzięki czemu spełnia najwyższe oczekiwania wymagających klientów.
Działalność firmy Piotr Odrakiewicz Global Partnership Management Institute w dużej mierze oparta jest na oryginalnej wiedzy weryfikowanej przez światowej klasy naukowców i praktyków biznesu.

Finalnym produktem z wykonanej usługi powinien być raport z danymi o określonych partnerach, przygotowanych przykładowych ofertach i negocjacjach handlowych w USA, realizowanych w ramach działań pro-eksportowych firmy określonych na www.globalpmi.org.

Na raporcie powstałym po wyświadczeniu usług powinna być zamieszczona informacja o fakcie realizacji projektu ze środków POIG zgodnie z rozporządzeniem Komisji (WE) nr 1828/2006 z dnia 8 grudnia 2006 r. ustanawiające szczegółowe zasady wykonania rozporządzenia Rady (WE) nr 1083/2006 ustanawiającego przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności oraz rozporządzenia (WE) nr 1080/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (Dz. Urz. UE L 371 z 27.12.2006).

Złożona oferta powinna zawierać:

1. nazwę i adres oferenta,
2. datę sporządzenia,
3. termin ważności oferty,
4. informację na temat zakresu usługi,
5. informacje na temat maksymalnego terminu realizacji zlecenia,
6. cenę całkowitą netto i brutto,
7. informację na temat maksymalnego terminu płatności,
8. opis doświadczenia firmy w przedmiotowym zakresie.

Oferta powinna być sporządzona na papierze firmowym oferenta i/lub być opatrzona pieczątką firmową, posiadać datę sporządzenia oraz powinna być podpisana przez oferenta, według zasad reprezentacji.

Oferta powinna być ważna minimum do: **30 września 2015 roku.**

Oferta powinna być dostarczona osobiście lub przesłana pocztą albo kurierem za potwierdzeniem odbioru na adres siedziby firmy, wskazany na pierwszej stronie, lub też drogą elektroniczną na adres: **contact@globalpmi.org**

Zapytanie ofertowe zamieszczono również na stronie internetowej i w siedzibie firmy w miejscu publicznie dostępnym z dokumentacją dotyczącą zapytania dostępną do wglądu w siedzibie firmy.

Termin składania ofert upływa w dniu: **04 kwietnia 2015 roku**
Oferty dostarczone po określonym wyżej terminie nie będą rozpatrywane.

Wybór najkorzystniejszej oferty nastąpi w oparciu o następujące kryteria:

Lp.	**Nazwa**	**Sposób oceny**	**Maksymalna ilość punktów**
1	Maksymalny czas przygotowania usługi	• do 15 dni – 35 pkt. • pow. 15 dni – 0 pkt.	35
2	Cena całkowita za usługę	• Oferta z najniższą ceną – 40 pkt. • Oferta z drugą (po najniższej) ceną – 30 pkt. • Oferta z trzecią (po najniższej) ceną – 15 pkt. • Pozostałe oferty – 0 pkt.	40
3	Doświadczenie w zakresie sporządzania zamawianej usługi	• Oferent, który posiada doświadczenie w zakresie przedmiotu zlecenia – 25 pkt • Oferent, który nie posiada doświadczenia w zakresie przedmiotu zlecenia – 0 pkt	25
		Razem	**100**

Zamawiający wybierze najkorzystniejszą ofertę, która uzyska najwyższą ilość punktów w oparciu o ustalone kryteria i podpisze umowę z wybranym wykonawcą. W przypadku uzyskania takiej samej ilości punktów przez dwóch oferentów, o miejscu na liście rankingowej zadecyduje termin złożenia oferty (oferta złożona wcześniej będzie wyżej na liście).
Zamawiający zastrzega sobie prawo do ponownego rozpisania zapytania ofertowego, gdy złożone oferty nie będą w pełni spełniały jednego z wymogów projektowych oraz nie będą dostosowane do wymagań strategii firmy w zakresie realizacji propozycji zamawianej usługi/produktu, biorąc pod uwagę ciągle zmieniające się warunki rynkowe.

David Odrakiewicz

Pełnomocnik