

## **ZAPYTANIE OFERTOWE**

Poznań, 28.02.2017 r.

Szanowni Państwo,

Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu zwraca się z uprzejmą prośbą o przesłanie oferty handlowej na wykonanie **usługi przygotowania i przeprowadzenia profesjonalnego warsztatu dotyczącego symulacji negocjacji biznesowych (warsztaty symulacji prowadzenia negocjacji biznesowych odnośnie procesów komercjalizacji wyników badań i prac rozwojowych)** na potrzeby projektu o numerze 0014/DLG/2016/10 pt. *InnCOM\_PULS - instrumenty optymalizacji procesów komercjalizacji, kreowania innowacji, doskonalenia dialogu oraz wzrostu efektywności współpracy między nauką i gospodarką* finansowanego przez Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego w ramach Programu DIALOG (w ramach podnoszenia kompetencji pracowników Centrum Innowacji i Transferu Technologii Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu – zadanie 1).

Lista projektów zatwierdzonych do finansowania:

[http://www.nauka.gov.pl/g2/oryginal/2016\\_10/87b389ebf9c5c4be666c14dd4e263850.pdf1 nr 0014/DLG/2016/10](http://www.nauka.gov.pl/g2/oryginal/2016_10/87b389ebf9c5c4be666c14dd4e263850.pdf1%20nr%200014/DLG/2016/10)

### **ZAKRES PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA**

#### **Przedmiot zamówienia:**

Usługa przygotowania i przeprowadzenia profesjonalnego warsztatu dotyczącego symulacji negocjacji biznesowych (warsztaty symulacji prowadzenia negocjacji biznesowych odnośnie procesów komercjalizacji wyników badań i prac rozwojowych).

#### **Wymagania ogólne:**

1. Wykonawca zobowiązany jest do ścisłej współpracy z Zamawiającym na każdym etapie realizacji przedmiotu zamówienia.
2. Wykonawca zobowiązany jest do zachowania najwyższej staranności, realizacji zamówienia zgodnie z najlepszą wiedzą i doświadczeniem oraz zgodnie z obowiązującym stanem prawnym.

3. Miejsce świadczenia usługi: siedziba Zamawiającego, tj. Centrum Innowacji i Transferu Technologii Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, Kolegium Rungego, ul. Wojska Polskiego 52, 60-627 Poznań.
4. Termin i czas świadczenia usługi: dwa dni po 6 godzin (łączna liczba godzin – 12), w godzinach 9:00 – 15:00.
5. Liczba uczestników warsztatu: 5 osób.
6. Profil uczestnika warsztatu: pracownicy Centrum Innowacji i Transferu Technologii zajmujący się procesami komercjalizacji badań naukowych i prac rozwojowych, w ramach których wchodzi negocjacje w zakresie warunków zbycia praw do technologii i/lub przekazania praw do korzystania z technologii.
7. Preferowana metodyka szkolenia - ćwiczenia, symulacje, dyskusje, wymiana doświadczeń.
8. Zakładane rezultaty warsztatu: warsztat z negocjacji wyposaży uczestników w odpowiednie kompetencje i narzędzia, które pozwolą w sposób profesjonalny prowadzić negocjacje dotyczące warunków zbycia praw do technologii i/lub przekazania praw do korzystania z technologii, zapewniających działanie w interesie i na korzyść Uczelni oraz twórców, budować owocne relacje i tworzyć trwałe partnerstwo z przedsiębiorcami. Warsztaty negocjacyjne poprawią kompetencje związane z przygotowaniem i prowadzeniem negocjacji, komunikacją, perswazją, strategią negocjacji itp.
9. Zamawiający wymaga przygotowania i przeprowadzenia ankiety/narzędzia ex ante (co najmniej 3 dni przed warsztatem) celem zweryfikowania kompetencji osób szkolonych oraz ankiety ex post dla oceny wzrostu poziomu kompetencji z zakresu przedmiotu zamówienia (po zakończeniu warsztatu).
10. Wymagane zagadnienia poruszane na warsztacie: warunki cenowe, asysta wdrożeniowa i akceleracyjna, kwestie licencji blokujących, okres na wdrożenie technologii, modele opłat royalties, zasady korzystania z technologii zależnych/komplementarnych, rodzaj licencji, stan ochrony prawnej technologii, przejęcie obowiązków w zakresie zmiany uprawnionego itd.

11. Zamawiający wymaga uwzględnienia przez Wykonawcę specyfikacji uwarunkowań formalno-prawnych w jakich działa uczelniane Centrum Innowacji i Transferu Technologii.
12. Zamawiający wymaga wystawienia certyfikatu uczestnictwa w warsztacie.
13. Zakres tematyczny (merytoryczny) szkolenia:
  - cele, etapy, strategię negocjacji B2B/S2B,
  - negocjacje nastawione na współpracę długofalową,
  - narzędzia budowania długofalowych relacji biznesowych,
  - typologia kontrahentów i reguły postępowania,
  - komunikacja interpersonalna w procesie negocjacji,
  - zarządzanie zmianą podczas negocjacji,
  - zarządzanie konfliktem,
  - prezentacja możliwości i zasad współpracy,
  - wątpliwości i zastrzeżenia partnera – sygnały interesów negocjacyjnych,
  - asertywność w negocjacjach w biznesie,
  - radzenie sobie z presją i manipulacjami,
  - ochrona kluczowych granic negocjacyjnych,
  - skuteczne techniki i taktyki negocjacji,
  - impas w negocjacjach,
  - budowanie satysfakcji – strategia ustępstw i kompromisu,
  - finalizacja warunków kontraktów B2B/S2B.

### **WARUNKI UDZIAŁU W POSTĘPOWANIU**

O udzielenie zamówienia mogą ubiegać się Wykonawcy, którzy spełniają następujące warunki:

1. Akceptują treść zapytania ofertowego bez zastrzeżeń – złożenie oferty jest uważane za akceptację treści i warunków zapytania.
2. Posiadają niezbędną wiedzę, doświadczenie i zasoby do wykonania zamówienia.
3. Termin na przesłanie Oferty: 20.03.2017 r.

4. Oferta, podpisana przez osobę upoważnioną ze strony Wykonawcy, powinna być przesłana na formularzu zapytania ofertowego (**Załącznik nr 1**) pocztą elektroniczną na adres: [inncom@up.poznan.pl](mailto:inncom@up.poznan.pl).
5. Wykonawca zobowiązany jest do przesłania opracowanego, szczegółowego programu szkolenia (**Załącznik nr 2**) pocztą elektroniczną na adres: [inncom@up.poznan.pl](mailto:inncom@up.poznan.pl).
6. Zamawiający ma prawo bez podania przyczyny odstąpić od wyboru oferty.
7. Niniejsze zapytanie ofertowe nie stanowi oferty zawarcia umowy w rozumieniu przepisów Kodeksu Cywilnego.

#### **TERMIN WYKONANIA USŁUGI**

Ramy czasowe wykonania usługi: 30 dni kalendarzowych od dnia wyboru Wykonawcy (każdorazowo w terminie ustalonym i potwierdzonym przez Zamawiającego – 2 dni szkoleniowe).

**Załącznik nr 1** – Formularz ofertowy do zapytania ofertowego z dnia 28.02.2017 r. dotyczący wykonania usługi przygotowania i przeprowadzenia profesjonalnego warsztatu dotyczącego symulacji negocjacji biznesowych (warsztaty symulacji prowadzenia negocjacji biznesowych odnośnie procesów komercjalizacji, wyników badań i prac rozwojowych) na potrzeby projektu o numerze 0014/DLG/2016/10 pt. *InnCOM\_PULS - instrumenty optymalizacji procesów komercjalizacji, kreowania innowacji, doskonalenia dialogu oraz wzrostu efektywności współpracy między nauką i gospodarką* finansowanego przez Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego w ramach Programu DIALOG.

### FORMULARZ OFERTOWY

.....  
(miejscowość, data)

**Nazwa i adres Wykonawcy:** .....  
**NIP:** ..... **REGON:** .....  
**Nr konta bankowego:** .....  
**tel.:** ..... **faks:** ..... **e-mail:** .....

### OFERTA

LP.	PRZEDMIOT ZAMÓWIENIA	CENA NETTO (PLN)	STAWKA VAT	CENA BRUTTO (PLN)
1.	Usługa przygotowania i przeprowadzenia profesjonalnego warsztatu dotyczącego symulacji negocjacji biznesowych (warsztaty symulacji prowadzenia negocjacji biznesowych odnośnie procesów komercjalizacji, wyników badań i prac rozwojowych)			
	Razem		X	

razem wartość netto..... zł

**razem wartość brutto .....zł z VAT (słownie:.....)**

1. Cena zawiera wszystkie koszty związane z wykonaniem zamówienia.
2. Oświadczamy, że zapoznaliśmy się z warunkami określonymi w zaproszeniu do składania ofert cenowych.
3. Oświadczamy, że uważamy się związani ofertą przez okres 30 dni od dnia upływu terminu składania ofert.
4. Akceptujemy formę przekazania informacji o wyniku niniejszego postępowania za pośrednictwem poczty elektronicznej.
5. Płatność za wykonaną usługę zostanie dokonana na podstawie faktury VAT wystawionej przez Wykonawcę po realizacji zamówienia.
6. Oświadczamy, że wyrażamy zgodę na co najmniej 14 dniowy termin płatności, liczony od daty dostarczenia faktury VAT Zamawiającemu.

.....  
(podpis i pieczęć uprawnionego/nych przedstawicieli  
Wykonawcy)

Załącznik nr 2 - Szczegółowy program warsztatu