

Lublin, 19.07.2018r.

**Wyższa Szkoła Ekonomii i Innowacji w Lublinie**

20-209 Lublin, ul. Projektowa 4

tel. (81)749-17-70, fax. (81) 749-32-13

NIP: 712-265-26-93 REGON: 432260703

**Ogłoszenie**

**o postępowaniu prowadzonym zgodnie z Zasadą konkurencyjności na realizację usługi polegającej na przygotowaniu i prowadzeniu zajęć w języku angielskim na kierunku Zarządzanie**

**I. Postanowienia wstępne**

1. Postępowanie odbywa się na podstawie Wytycznych w zakresie kwalifikowalności wydatków w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności na lata 2014-2020 Ministerstwa Rozwoju.
2. Organizatorem postępowania jest Wyższa Szkoła Ekonomii i Innowacji w Lublinie z siedzibą przy ul. Projektowa 4, 20-209 Lublin.
3. Postępowanie przeprowadzane jest w ramach projektu pt. „Międzynarodowy program kształcenia uwzględniający nowe trendy światowe na kierunku Zarządzanie I stopnia studiów stacjonarnych w języku angielskim w WSEI w Lublinie” w ramach osi III. Szkolnictwo wyższe dla gospodarki i rozwoju; Działanie 3.3 Umiejscowienie polskiego szkolnictwa wyższego, w ramach umowy z Narodowym Centrum Badań i Rozwoju nr POWER.03.03.00-00-M038/16-00 z 23.02.2017r.
4. Ogłoszenie o postępowaniu wraz z załącznikami dostępne jest na stronach: <https://bazakonkurencyjnosci.funduszeuropejskie.gov.pl/> i <http://www.wsei.lublin.pl/>

**II. Szczegółowy opis przedmiotu zamówienia**

1. Wspólny słownik zamówień (CPV): 80000000-4. Usługi edukacyjne i szkoleniowe
2. Przedmiotem zamówienia jest **przygotowanie materiałów i przeprowadzanie zajęć w języku angielskim w ramach projektu pt. „Międzynarodowy program kształcenia uwzględniający nowe trendy światowe na kierunku Zarządzanie I stopnia studiów stacjonarnych w języku angielskim w WSEI w Lublinie”** z zakresu:

**Semestr zimowy roku akademickiego 2018/2019**

**Module of teaching - Management information systems**

wykład	ćwiczenia
30	2*20=40

Course A: Fundamentals of management information systems

- A.1. Basics concepts of management information system
- A.2. Decision support systems
- A.3. Data sources
- A.4. Technical infrastructure

Course B: Using management information system in the enterprise

- B.1 Management information system in various business areas
- B.2 Customer Relationship Management system



- B.3 Enterprise Resource Planning system
- B.4 Management of global enterprise

### **Module of teaching - Project management**

wykład	ćwiczenia
30	2*20=40

Course A: Essence and basic issues of project management

- A.1 Introduction to project management
- A.2 Project management - classic approach to the topic of project management

Course B: Methodologies of IT projects

- B.1 Project management with Waterfall (traditional approach)
- B.2 Project management with Agile methods
- B.3 Scrum
- B.4 An Agile Project Management Model

### **Module of teaching - Statistics**

wykład	ćwiczenia
30	2*20=40

Course A: Analysis of statistical data

- A.1: Analysis of statistical data
- A.2: Acquisition, organization and presentation of statistic data
- A.3: Descriptive measures of position, differentiation, asymmetry and concentration
- A.4: Analysis of the interdependence of phenomena
- A.5: Analysis of dynamics
- A.6: Modeling of regression and trend functions

Course B: Informative tools for describing, analyzing and modelling statistical data

- B.1: Excel spreadsheet
- B.2: Graphical possibilities for presenting data and results of statistical analyzes
- B.3: Specialized statistical tools - Gretl, Statistica

Course C: Probability distributions - that is not everything is "pure chance"

- C.1: Random variables
- C.2: Distributions and their parameters
- C.3: Point and interval estimation
- C.4: Verification of hypotheses
- C.5: Nonparametric tests

Course D: Statistical methods in business practice

- D.1: Analysis of structure and dynamics
- D.2: Analysis of demographic processes
- D.3: Analysis of parameters on selected types of markets





**Semestr letni roku akademickiego 2018/2019**

**Module of teaching - International business**

wykład	ćwiczenia
30	2*20=40

Course A: Activities in International Business

- A.1 Globalisation,
- A. 2 Attractiveness of International markets
- A.3 Decisions to entry the International markets in the light of International Strategies
- A. 4 International Marketing features
- A. 5 Sources of earning money in International Business – productions, services and investments
- A. 6 Globalisation - case study
- A. 7 Analyse of chosen market's economic status
- A. 8 Marketing – case study
- A. 9 Foreign trade transaction – case study

Course B Negotiations in International Business

- B.1 Interpersonal communication
- B. 2 Principles of negotiations in International Business
- B. 3 Contract negotiation
- B. 4 Cooperation with foreign partner
- B. 5 Cultural differences
- B. 6 Negotiation's tactics – case study
- B. 7 Negotiation in groups – practical exercises
- B. 8 Analyse of cultural differences
- B. 9 Negotiator

**Module of teaching Quality management**

wykład	ćwiczenia
30	2*20=40

Course A: Normalisation and quality management

- A.1 Quality management
- A.2 Quality systems assessment
- A.3 Quality systems maintenance

Course B: Quality systems documentation – creating Quality Book

- B.1 Subject and scope of Quality Book use
- B.2 Organisation context
- B.3 Leadership
- B.4 Planning
- B.5 Support
- B.6 Operational activities
- B.7 Evaluation of activity effects and advancement





### Module of teaching Human Resources Management

wykład	ćwiczenia
30	2*20=40

Course A The concept, essence and processes of human resource management in an organization

- A.1 The development of personnel function
- A.2 The genesis of human resources management
- A.3 Human resources management models
- A.4 Human resources management models
- A.5 Key human resources management processes
- A.6 Human resources management considerations
- A.7 International Human Resources Management
- A.8 Influence of IT on HR processes

Course B Implementing solutions for human resources management. Planning solutions within human resources management subsystems

### Module of teaching Business Processes Analysis workshop

wykład	ćwiczenia
25	2*25=50

Course A Business processes analysis

- A.1 Introduction to business analysis
- A.2 Methods and frameworks in business analysis
- A.3 Techniques in Business Process Modeling
- A.4 Business Process Model and Notation (BPMN)

3. Zajęcia prowadzone będą dla Studentów II roku kierunku Zarządzanie I stopnia, studia stacjonarne. Zajęcia będą prowadzone w języku angielskim. Zajęcia realizowane będą w roku akademickiego 2018/2019.

4. Zajęcia realizowane będą w siedzibie Wyższej Szkoły Ekonomii i Innowacji w Lublinie, przy ul. Projektowej 4.

5. Zajęcia odbywać się będą **od 1 października 2018 do 29 czerwca 2019**.

6. Szczegółowy Plan zajęć uzgadniany będzie na początku semestru.

7. Zajęcia będą prowadzone w 2 formach: wykłady; ćwiczenia. Ćwiczenia w 2 grupach, śr. 20-25 osobowych.

8. Uczelnia nie zapewnia wykładowcom wyżywienia i noclegów, nie zwraca kosztów dojazdu na zajęcia ani żadnych innych kosztów związanych z realizacją zajęć.

9. Wykonawca musi posiadać wykształcenie wyższe (w stopniu min. magistra).

10. Wykonawca musi posiadać **minimum 5 letnie doświadczenie w prowadzeniu zajęć w szkole wyższej (w tym w języku angielskim), w przypadku magisterskiego wykształcenia doświadczenie zawodowe w danej dziedzinie.**

11. Wykonawca musi posiadać udokumentowane doświadczenie w prowadzeniu zajęć z wybranej tematyki.

12. Forma zatrudnienia:

- **umowa o dzieło** - prowadzący zajęcia opracuje autorskie materiały do zajęć w języku angielskim, które staną się własnością Zamawiającego.





- **umowa zlecenia** - prowadzący zajęcia opracuje autorskie materiały do zajęć w języku angielskim, które udostępni studentom w trakcie zajęć, ale nie zostaną przekazane prawami autorskimi Uczelni.

13. Do obowiązków wykonawcy należeć będzie:

- a) prowadzenie zajęć w formie wykładów, ćwiczeń,
- b) przygotowanie zajęć z uwzględnieniem najnowszego oprogramowania, materiałów i prezentacji, testów sprawdzających wiedzę na wejściu i wyjściu, które będą wykorzystywane w trakcie prowadzonych zajęć – zgodnie z otrzymanym Sylabusem i scenariuszem zajęć. Sylabus może zostać udostępniony na etapie postępowania po złożeniu pisemnego oświadczenia o zachowaniu poufności przez oferenta.
- c) prowadzenie w trakcie zajęć przygotowanej przez Zamawiającego niezbędnej dokumentacji, w tym: dziennik zajęć, sprawozdania z realizacji zajęć, inne dokumenty niezbędne do monitoringu i ewaluacji projektu,
- d) realizowanie zobowiązań z należytą starannością, w wyznaczonym czasie,
- e) stosowanie się do wytycznych Kierownika Projektu oraz Dziekana Wydziału,
- f) terminowe dotarcie do miejsca świadczenia usługi.

### **III. Wykonawca na każdym etapie realizacji zamówienia jest zobowiązany do uwzględniania uwag Organizatora postępowania.**

#### **1. Kary umowne:**

Z uwagi na istotny interes Organizatora postępowania do umowy zostanie wprowadzony zapis dotyczący wprowadzenia kar umownych w wysokości 0,25% od całości wartości umowy za odwołanie zajęć bez poinformowania Uczelni co najmniej 1 dzień roboczy przed planowanym dniem realizacji zajęć.

#### **2. Płatności:**

Płatność nastąpi po zrealizowaniu całości zamówienia i podpisaniu protokołu zdawczo – odbiorczego bez uwag. Płatności mogą być także dokonywane częściowo, po przedłożeniu kompletnej dokumentacji potwierdzającej realizację zajęć.

#### **3. Termin i miejsce złożenia oferty**

Pisemną ofertę należy złożyć w Sekretariacie Wyższej Szkoły Ekonomii i Innowacji w Lublinie, **20-209 Lublin, ul. Projektowa 4, pok. 100** do dnia: **31.08.2018r. do godz. 15.00**. Decyduje data wpływu do sekretariatu WSEI w Lublinie.

### **IV. Termin realizacji i związania ofertą:**

1. Oferent jest związany ofertą w terminie do 120 dni od dnia złożenia oferty
2. Termin realizacji Usługi zgodnie z załącznikiem do Ogłoszenia o postępowaniu.

### **V. Sposób porozumiewania się Organizatora z Oferentami**

1. Osobą upoważnioną ze strony Organizatora do kontaktów z Oferentami jest:

Marta Drygała, e-mail: [marta.drygala@wsei.lublin.pl](mailto:marta.drygala@wsei.lublin.pl)

2. Wszelkie pytania i wątpliwości związane z niniejszym postępowaniem należy zgłaszać **wyłącznie** w formie pisemnej na adres e-mailowy: [marta.drygala@wsei.lublin.pl](mailto:marta.drygala@wsei.lublin.pl)

### **VI. Wadium**

Organizator nie przewiduje wniesienia wadium przez oferentów.





## VII. Sposób przygotowania oferty

1. Oferta powinna być sporządzona czytelnie w języku polskim i umieszczona w zaklejonej kopercie z adnotacją:
  - a) Nazwa oferenta, dane adresowe oferenta
  - b) „Dotyczy – Studia anglojęzyczne – Zarządzanie I”
2. Oferta powinna być sporządzona czytelnie w języku polskim i powinna zawierać:
  - a) **szczegółowy życiorys zawodowy uwzględniający informacje niezbędne do oceny oferty, w tym potwierdzenie posiadanego doświadczenia w prowadzeniu zajęć w szkole wyższej z tematyki objętej modułem. Z CV i dokumentów musi wynikać spełnienie warunku formalnego min. 5 letnie doświadczenie.**
  - b) **kopie dokumentów potwierdzających wymagane wyższe wykształcenie (dyplom ukończenia studiów), posiadanie stopni naukowych, w celu potwierdzenia spełnienia kryteriów umożliwiających otrzymanie dodatkowych punktów w ocenie merytorycznej**
  - c) **kopie dokumentów potwierdzających możliwość przyznania punktów w ocenie merytorycznej za doświadczenie w prowadzeniu zajęć w szkole wyższej.**
3. **Powyższe dokumenty i oświadczenia muszą być przedłożone w formie kserokopii poświadczonych za zgodność z oryginałem przez osobę składającą ofertę.**
4. Ofertę mogą składać wyłącznie osoby fizyczne lub prowadzące działalność gospodarczą, deklarujące osobiste wykonanie usługi będącej przedmiotem zapytania. Oferty składanie w imieniu wykonawców będą odrzucone na etapie oceny formalnej.

## VIII. Ocena ofert

1. Ocena ofert jest dwuetapowa: I etap - ocena formalna i II etap - ocena merytoryczna.
2. Ocena formalna odbywa się niezwłocznie po otwarciu ofert i ma na celu sprawdzanie czy oferty spełniają formalne wymagania wynikające z treści ogłoszenia. Ocena formalna dokonywana jest na zasadzie „spełnia /nie spełnia”.
3. Organizator odrzuca oferty, jeżeli:
  - a) oferta została złożona po wyznaczonym terminie lub/i w niewłaściwym miejscu,
  - b) do oferty nie załączono wszystkich wymaganych dokumentów przewidzianych w ogłoszeniu i załącznikach/ nie została sporządzona zgodnie z ogłoszeniem o postępowaniu,
  - c) oferta nie została złożona na formularzu oferty dołączonym do ogłoszenia o postępowaniu,
  - d) oferent nie posiada wymaganego wykształcenia i/lub doświadczenia,
  - e) oferta nosi ślady naruszenia przed jej otwarciem.
4. Oferty spełniające kryteria oceny formalnej zostaną przekazane do oceny merytorycznej.
5. Kryteria merytoryczne oceny ofert:
  - a) **cena za 1 godzinę zajęć brutto (łącznie – maksymalnie można uzyskać 70 pkt.)**  
cena oferowana brutto najtańszej oferty w ramach danego modułu  
Liczba punktów = ----- x 70  
cena ofertowa brutto ocenianej oferty
  - b) **wykształcenie – maksymalnie można uzyskać 20 pkt.**





- Posiadane stopnie naukowe:  
dr – 10 pkt.  
dr hab. – 15 pkt.  
prof. – 20 pkt.

**c) doświadczenie - maksymalnie można uzyskać 10 pkt.**

- Doświadczenie w prowadzeniu zajęć w szkole wyższej od 6 do 9 lat = 5 pkt.
- Doświadczenie w prowadzeniu zajęć w szkole wyższej od 10 do 15 lat = 8 pkt.
- Doświadczenie w prowadzeniu zajęć w szkole wyższej powyżej 16 lat = 10 pkt.

6. Za najkorzystniejszą, zostanie uznana oferta przedstawiająca najkorzystniejszy bilans punktów, przyznanych na podstawie ustalonych kryteriów oceny ofert (cena + ocena jakościowa) w odniesieniu do danego modułu.

7. Wybór najkorzystniejszej oferty odbywa się na posiedzeniu komisji składającej się z pracowników Organizatora postępowania.

8. Organizator postępowania może prowadzić negocjacje cenowe z Oferentem, którego oferta została wybrana.

9. Organizator może wybrać więcej niż jednego wykonawcę do danego obszaru z uwagi na możliwość zaistnienia problemów z dostosowaniem terminów zajęć i dostępności oferenta.

10. Organizator postępowania niezwłocznie po wybraniu oferty albo zamknięciu postępowania bez dokonania wyboru, zamieści odpowiednią informację na stronach: <https://bazakonkurencyjnosci.funduszeuropejskie.gov.pl/> i <http://www.wsei.lublin.pl/>

11. Po wyborze oferty najkorzystniejszej Organizator postępowania wezwie niezwłocznie Oferenta, który złożył najkorzystniejszą ofertę do zawarcia umowy. Jeżeli w terminie 5 dni kalendarzowych od wezwania do podpisania umowy Oferent nie zawrze umowy, Organizator może zawrzeć umowę z Oferentem, którego oferta była następną w kolejności, pod warunkiem, że nie upłynął termin związania ofertą.

**IX. Postanowienia końcowe:**

1. Organizator zastrzega sobie prawo do:
  - i. odwołania postępowania, unieważnienia go w całości lub w części w każdym czasie bez podania przyczyny,
  - ii. zamknięcia postępowania bez dokonania wyboru oferty,
  - iii. zmiany terminów wyznaczonych w ogłoszeniu,
  - iv. żądania szczegółowych informacji i wyjaśnień od Oferentów na każdym etapie postępowania,
  - v. wyłącznej interpretacji zapisów ogłoszenia.

2. Organizator od chwili udostępnienia warunków, a Oferent od chwili złożenia oferty zgodnie z ogłoszeniem są obowiązani postępować zgodnie z postanowieniami ogłoszenia.

3. Organizator nie może udzielić zamówienia podmiotom powiązanim z nim osobowo lub kapitałowo.

Przez powiązania kapitałowe lub osobowe rozumie się wzajemne powiązania między Organizatorem postępowania lub osobami upoważnionymi do zaciągania zobowiązań w imieniu organizatora postępowania lub osobami wykonującymi w imieniu organizatora postępowania czynności związane z przeprowadzeniem procedury wyboru wykonawcy a wykonawcą, polegające w szczególności na:

- a) uczestniczeniu w spółce jako wspólnik spółki cywilnej lub spółki osobowej,





- b) posiadaniu co najmniej 10% udziałów lub akcji, o ile niższy próg nie wynika z przepisów prawa lub nie został określony przez IZ w wytycznych programowych,
- c) pełnieniu funkcji członka organu nadzorczego lub zarządzającego, prokurenta, pełnomocnika,
- d) pozostawaniu w związku małżeńskim, w stosunku pokrewieństwa lub powinowactwa w linii prostej, pokrewieństwa drugiego stopnia lub powinowactwa drugiego stopnia w linii bocznej lub w stosunku przysposobienia, opieki lub kurateli.

Załączniki:

1. Formularz ofertowy

.....  
(data i podpis)

