

Lublin, 29.01.2019r.

**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-M037/16-00 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 przeprowadzenie zajęć w języku angielskim przez profesora wizytującego z zagranicy 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:

1. **Marketing:** 40 lecture, 20 exercises in 2 groups, total 80 hours semester V in academic year 2019/2020

Course A: Marketing process

A.1: Marketing development

A.2: Selecting the target market

A.3: Marketing research

Course B: Marketing instruments

B.1: Product as a marketing tool

B.2: Prices in marketing activities

B.3: Distribution policy



2. **Marketing research** : 30 lecture, 20 exercises in 2 groups, total 70 hours semester V in academic year 2019/2020

Course A: Marketing research based on primary sources

A.1: Purpose, subject and scope of marketing research

A.2: Marketing information system in the company

A.3: Process of marketing research

A.4: Methods and techniques of marketing research

Course B: Marketing research based on secondary sources

B.1: Analysis of market capacity and market absorption

B.2: Market research in spatial perspective

Course C: Project of marketing research

C.1: Project of marketing research

3. **Human Resources Management**: 30 lecture, 20 exercises in 2 groups, total 70 hours semester IV in academic year 2018/2019

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 resource management based on competence

A 5.Key human resources management processes

A 5.1 Filling job positions

A 5.2 Evaluation of work efficiency

A 5.3 Training and development

A 5.4 Motivation and remuneration

A 6.Human resources management considerations

A 6.1 Strategy and principles of human resources management

A 6.2 Organization environment and human resources management

A 6.3 Organization culture and human resource management

A 6.4 Leadership model and human resources management

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

4. **Organizational behaviour**: 26 lecture, 24 exercises in 2 groups, total 74 hours semester V in academic year 2019/2020

Course A:Determinants of human behaviour in organizations

A.1 The scope of the organizational behaviour subject

A.2 Levels of analysis of organizational behaviours





- A.3 Organizational behaviour as an interdisciplinary approach
- A.4 Behavioural determinants and their variability across countries, regions, cultures and on IT influence:
  - A.4.1 At individual level
  - A.4.2 At group level
  - A.4.3 At organizational level
- Course B: Training of organizational behaviour
  - B.1 Self-knowledge and social competence at work
  - B.2 The impact of emotions on behaviour at work
  - B.3 Group dynamics and group processes
  - B.4 Conflict in organization

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 akademickim 2018/2019 i 2019/2020.

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

5. Zajęcia odbywać się będą zgodnie z ustalonym Planem zajęć.

6. Szczegółowy Plan zajęć uzgadniany będzie po dokonaniu wyboru oferty.

7. Kandydat na profesora wizytującego zobowiązuje się do przeprowadzenia zajęć dydaktycznych w bezpośrednim kontakcie ze studentami .

8. Kandydat na profesora wizytującego składając ofertę proponuje program wizyty w oparciu o opracowany sylabus. Program może proponować modyfikacje sylabusa o ewentualne najnowsze osiągnięcia, badania itp. Propozycja programu powinna zostać załączona do formularza ofertowego.

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

10. Kandydat na profesora wizytującego musi spełniać wymagania określone w Ustawie prawo o szkolnictwie wyższym art. 110, art. 114 lub art. 115 oraz biegłą znajomość języka angielskiego w stopniu pozwalającym na prowadzenie zajęć.

**11. Kandydat na profesora wizytującego może poprowadzić zajęcia z 2 modułów.**

12. Forma zatrudnienia **umowa o dzieło** . Profesor wizytujący, zobowiązany będzie do opracowania autorskich materiałów do zajęć w języku angielskim, które staną się własnością 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. Płatności:**

Płatność może być dokonywana miesięcznie, kwartalnie lub po zrealizowaniu całości zamówienia i podpisaniu protokołu zdawczo – odbiorczego bez uwag. Decyzja zostanie podjęta po wybraniu kandydata.

#### **2. 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** od dnia: **29.01.2019 do 12.02.2019 do 15.30.** 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. Osobami upoważnionymi ze strony Organizatora do kontaktów z Oferentami są
  - a) w kwestiach merytorycznych Dr Monika Wawrzeńczyk – Kulik – Prodziekan Wydziału [monikaw@wsei.lublin.pl](mailto:monikaw@wsei.lublin.pl)
  - b) w kwestach formalnych Artur Grzesiak, e-mail: [artur.grzesiak@wsei.lublin.pl](mailto:artur.grzesiak@wsei.lublin.pl)

### **VI. Sposób przygotowania oferty**

- 1. Oferta powinna być sporządzona czytelnie **w języku polskim lub języku angielskim** i umieszczona w zaklejonej kopercie z adnotacją:
  - a) Nazwa oferenta, dane adresowe oferenta
  - b) „**Dotyczy – Profesor wizytujący z zagranicy – ZARZĄDZANIE I**”
- 2. Oferta powinna być sporządzona czytelnie w języku polskim lub w języku angielskim i powinna zawierać:
  - a) szczegółowy życiorys zawodowy uwzględniający informacje niezbędne do oceny oferty, w tym potwierdzenie posiadanego doświadczenia w prowadzeniu zajęć. CV musi posiadać klauzulę zawierającą wyrażenie zgody na przetwarzanie danych osobowych na potrzeby postępowania.
  - b) kopie dokumentów potwierdzających wymagane wykształcenie co najmniej w stopniu doktora (kopia dyplomu lub innego dokumentu potwierdzającego posiadany stopień naukowy),





- c) kopie uzyskanych certyfikatów i innych dokumentów potwierdzających posiadanie kompetencji związanych z tematyką modułów i/lub posiadanie stopni naukowych.
- d) opis dorobku naukowego
- e) propozycje programu wizyty

3. Powyższe dokumenty i oświadczenia muszą być przedłożone w formie kserokopii poświadczonych za zgodność z oryginałem przez osobę składającą ofertę.

## **VII. 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,

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.)**

$$\text{Liczba punktów} = \frac{\text{cena oferowana brutto najtańszej oferty}}{\text{cena ofertowa brutto ocenianej oferty}} \times 70$$

### **b) wykształcenie – maksymalnie można uzyskać 15 pkt.**

- Posiadane stopnie naukowe:

dr – 5 pkt.  
dr hab. – 10 pkt.  
prof. – 15 pkt.

### **c) Dorobek naukowy w dziedzinie - maksymalnie można uzyskać 15 pkt.**

**Punkty są przyznawane za artykuły, monografie, projekty badawczo rozwojowe, innowacyjne rozwiązania, patenty itp.**

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

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 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/>
10. 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.

### **VIII. 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)

