

Odpowiedzi na pytania przedmiotu zamówienia

Dotyczy postępowania : 8/KLON/2014

Pytanie 1

Czy wystarczająca dla zamawiającego będzie integracja z aplikacją Moodle na poziomie wymiany gotowych kursów w standardzie SCORM?

Odpowiedź: Tak, będzie wystarczająca.

Pytanie 2: Czy wystarczająca dla zamawiającego będzie integracja z wyżej wymienionymi dokumentami w sposób w którym twórca spotkania będzie generował link z zaproszeniem na spotkanie, który wklei do dokumentu word bądź excel? Osoba zaproszona będzie mogła uruchomić dokument i klikając w link przejdzie do strony internetowej w której będzie mogła potwierdzić obecność na spotkaniu.

Odpowiedź: Tak, zależy nam na szybkiej i bezpośredniej komunikacji obu stron.

Pytanie 3 : Czy przy digitalizowaniu e-lekcji wykonawca może użyć narzędzi zewnętrznych, nie należących do udostępnionej platformy e-learningowej z punktu 1.2? Oczywiście wszystkie zdigitalizowane e-lekcje będą posiadały cechy wymienione w punkcie 1.1.1 i będą uruchamiane w udostępnionej platformie e-learningowej?

Odpowiedź: Tak, może użyć narzędzi zewnętrznych.

Pytanie 4

Zwracam się z prośbą o interpretację pozycji z zał. Nr 1 formularz ofertowy. W tabeli dotyczącej zakresu A występuje kolumna zatytułowana „konspekt” – co według Zamawiającego powinno być zawartością tej kolumny (ilość konspektów, skrócony opis, pełna zawartość merytoryczna konspektu, czy inna treść? Proszę o informację, ewentualnie przykład poprawnego wypełnienia tabeli.

Odpowiedź:

Czym jest konspekt/scenariusz w formularzu oferty

Konspekt/scenariusz szkolenia– jest streszczeniem szkolenia, czyli metodyczno – treściowym szkicem do webinaru oraz do e-szkolenia.

W opisie jest 5 tematów szkoleń w ramach każdego z bloków należy podać stawkę za przygotowanie konspektu sumarycznie.: tj. 5 sztuk będzie kosztowało XXX tys PLN netto albo podać koszt każdej sztuki szkolenia osobno.

Przykładowo w bloku I Finanse mikrofirmy pojawić się może przykładowy temat, który dotyczy wielu początkujących przedsiębiorców bez względu na rodzaj prowadzonej działalności: **Jak zachować płynność finansową w firmie?**

Zadanie będzie składało się z 4-ch etapów:

Etap 1 Elementy konspektu do webinaru: Jak zachować płynność finansową w firmie? czyli założenia tematyczne konspektu, który zostanie przeprowadzony w formie webinaru (15 minut) tj.

„Celem ogólnym szkolenia jest przybliżenie grupie docelowej zasad zachowania płynności finansowej w firmie. Przykładowe tematy poruszane: Jak zdiagnozować problemy z płynnością? (czym jest kapitał obrotowy, czym są zobowiązania, co to jest inwestycja?) Co to jest kredyt kupiecki? Kiedy i z kim go stosować? Stosowanie udziału zaliczek i przedpłat na przyszłą sprzedaż, zalety kredytu bankowego, jak monitorować należności?, windykacja, pozyskiwanie inwestora. „ Etap 2 będzie polegał na przygotowaniu planu interaktywnego e-szkolenia (czyli konspektu e-szkolenia). Opis poszczególnych ekranów z wybraniem tematów komplementarnych do tematyki Jak zachować płynność finansową w firmie?. Tutaj np. powinno znaleźć się założenie przyczynowo-skutkowe poruszanego tematu: np. jednym z zagadnień może być wykorzystanie kredytu kupieckiego. Ważne jest przygotowanie tematyki problematycznej proponowanych szkoleń (w tym pozostawiamy Oferentom dowolność) ponieważ na poziomie oceny oferty będzie oceniana jakość przygotowanej oferty.

Etap 3 Przygotowanie 10 pytań (pre i post-testu)

Etap 4 Nagranie webinaru czyli zadanie 1.4 (Zadanie A).

W celu uproszczenia składanych ofert dołączony zostanie załącznik 5

ZAŁĄCZNIK 5

I.p.	Tematyka /założenia tematyczne konspektu /opis	Autor
BLOK 1	Finanse mikrofirmy	
1		
2		
3		
4		
5		
BLOK 2	Zarządzanie w firmie: personelem, ryzykiem oraz IT	
1		
2		
3		
4		
5		
BLOK 3	Budowa e-biznesu i nowoczesny marketing w e-biznesie	
1		

2		
3		
4		
5		
BLOK 4	Nowoczesne narzędzia marketingu-mix w mikrofirmie, sprzedaż i relacje z klientami	
1		
2		
3		
4		
5		
BLOK 5	Podręczny zestaw ratunkowy szefa mikrofirmy (techniki motywacji, negocjacje, komunikacja, rozwiązywanie konfliktów)	
1		
2		
3		
4		
5		