



I E G U L D Ī J U M S T A V Ā N Ā K O T N Ē

**Apmācības "Mērķtiecīga pārdošana"
IEPIRKUMS**
(iepirkuma identifikācijas Nr. 6-8/A-96)

Pasūtītājs:

Nosaukums:	Biedrība „Latvijas Elektrotehnikas un elektronikas rūpniecības asociācija”
Reģistrācijas Nr.:	40008010789
Biroja adrese:	Dzirnavu iela 91 k-3, Rīga, LV-1011, Latvija
Interneta adrese:	www.letera.lv
Kontaktpersona:	Gunta Birze
Tālrunis:	67288360
E-pasts:	apmacibas@letera.lv

Iepirkums tiek veikts saskaņā ar:

- 2017. gada 28. februāra Ministru kabineta noteikumiem Nr.104 „Noteikumi par iepirkuma procedūru un tās piemērošanas kārtību pasūtītāja finansētiem projektiem”,
- 2015. gada 27. oktobra Ministru kabineta noteikumiem Nr.617 “Darbības programmas "Izaugsme un nodarbinātība" 1.2.2. specifiskā atbalsta mērķa "Veicināt inovāciju ieviešanu komersantos" 1.2.2.1. pasākuma "Atbalsts nodarbināto apmācībām" pirmās projektu iesniegumu atlases kārtas īstenošanas noteikumi.”

Iepirkums tiek veikts Darbības programmas "Izaugsme un nodarbinātība" 1.2.2.specifiskā atbalsta mērķa “Veicināt inovāciju ieviešanu komersantos” 1.2.2.1.pasākuma “Atbalsts nodarbināto apmācībām” projekta Nr. 1.2.2.1/16/A/011 “Elektronikas, optikas, elektrotehnikas un telekomunikācijas uzņēmumu darbinieku prasmju pilnveidošana” ietvaros, sadarbībā ar Centrālo finanšu un līgumu aģentūru (CFLA).

IEPIRKUMA PRIEKŠMETA APRAKSTS

Mācību kursa nosaukums:	Mērķtiecīga pārdošana
Mācību kursā obligāti ietveramas tēmas:	<ol style="list-style-type: none">1. Izmaiņas pārdošanā pēdējos 10 gados2. Pirkšanas cikls – kā cilvēki pieņem lēmumu pirkt? Pārdošanas process<ol style="list-style-type: none">a. Kā rodas vajadzības? Kā cilvēki pieņem lēmumus – kādu produktu pirkt, no kura uzņēmuma pirkt?b. Mērķu uzstādīšana darbā ar klientiem. Pārdošanas stratēģija un taktikac. Kā strādāt, ja lēmumu ietekmē vairāki cilvēki?d. Lieli un mazi pārdošanas darījumi – atšķirības lēmumu pieņemšanā3. Darbs ar telefonu – kā norunāt tikšanos ar klientu (klātieciene vai attālināti)<ol style="list-style-type: none">a. Telefona sarunas etiķete, tās nozīme. Pieļaujamās atkāpes no etiķetesb. Telefona sarunas priekšrocības un trūkumi. Biežāk pieļaujamās kļūdas, runājot pa telefonuc. Ieteikumi veiksmīgai telefona sarunai. Ko teikt un ko neteikt pa telefonu?d. Balss. Kā izmantot savu balsi?e. Sarunas struktūra, norunājot tikšanosf. Audio materiālu par vizītes pārdošanu klausīšanās un kopīga analizēšana (pozitīvi, negatīvi piemēri)g. <i>Tests par telefonsarunas etiķeti</i>4. Sarunas ar klientu struktūra<ol style="list-style-type: none">a. Kontakta veidošana. Sarunas atklāšana. Sevis un uzņēmuma prezentācijab. Ķermeņa valoda un tās nozīme. Lietišķais standarts, etiķetec. Klienta interešu, vajadzību izzināšana. Efektīva jautājumu tehnika (SPIN modelis)d. Jautājumi, to nozīme pārdošanā un ietekme uz klientue. Vajadzības – kā rodas vajadzības? Tiešās un netiešās vajadzības. Vajadzību atklāšana, izraisīšana un attīstīšana. Veiksmīgs jautājumu modelis (SPIN modelis)f. <i>Video treniņš – Vajadzību izzināšana un radīšana – Lomu spēles, situāciju modelēšana, izspēle, analizēšana, atgriezeniskā saite un ieteikumi</i>g. <i>Audio treniņš – tikšanās pārdošana pa telefonu – Lomu spēles, situāciju</i>

	<p><i>modelēšana, izspēle, analizēšana, atgriezeniskā saite un ieteikumi</i></p> <p>h. Piedāvājums, tā prezentācija</p> <ol style="list-style-type: none"> i. Argumentācija. Argumentu izvēle. Argumenti – Priekšrocības – ieguvumi. Ko vēlas dzirdēt klients? Prasme runāt klienta vērtību „valodā” ii. Piedāvājums, tā struktūra un prezentācija iii. Ar ko uzņēmums ir labāks par konkurentiem? iv. <i>Treniņš – argumentēšanas prasmes</i> <p>i. Darbs ar iebildumiem</p> <ol style="list-style-type: none"> i. Iebildumu rašanās iemesli un to atspēkošanas metodes ii. Kā atbildēt uz dažādiem iebildumiem? (vajadzības un ticības iebildumi) iii. <i>Lomu spēle pāros (atbildes uz iebildumiem)</i> <p>j. Virzīšana uz lēmumu. Sarunas noslēgums. Turpmākā darbība. Solījumi un to pildīšana</p> <p>k. <i>Video treniņš – Piedāvājuma prezentēšana un argumentācija, darbs ar iebildumiem, virzīšana uz lēmumu. Lomu spēles, situāciju modelēšana, izspēle, analizēšana, atgriezeniskā saite un ieteikumi</i></p> <p>Apmācību procesā ir jāiekļauj mājas darbs apmācību dalībniekiem, kā arī, pēc tā veikšanas, tā analīze.</p> <p>Mājas darbs:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Izveidot telefonsarunas sākumu un atbildes uz klientu iebildumiem - Izveidot argumentāciju, ar ko uzņēmums ir labāks par konkurentiem (uzņēmums, produkts, serviss, darbinieki)
<p>Apmācību metodika:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Pirms mācībām:</u> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Apmācību dalībnieku aptauja: Dalībnieku redzējums par pārdošanas procesu un savu aktivitāti Grūtību un vajadzību apzināšana Biežāk sastopamo iebildumu apzināšana un apkopojums Situāciju izveide treniņu vajadzībām • <u>Apmācību kurss</u> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Apmācību kurss ar aktīvu dalībnieku iesaistīšanu, diskusijas un pieredzes apmaiņa ✓ Individuālie un grupu darbi

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Audio materiālu klausīšanās, kopīga analizēšana (pozitīvi, negatīvi piemēri par pārdošanu) ✓ Lomu spēles pāros ✓ Treniņi – audio un video treniņi – lomu spēles, situāciju modelēšana, izspēle, analizēšana, atgriezeniskā saite un ieteikumi (katrs dalībnieks katrā no mācību reizēm izspēlē pārdevēja, klienta lomu, kā arī analizē kādu kolēģu sarunu pēc strukturētas anketas) ✓ Pārlicinātas uzvedības treniņš ✓ Dalībnieku rīcībā paliek mācību materiāli ✓ Pārdošanas “skripta” izstrāde • <u>Pēc mācībām:</u> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Atgriezeniskā saite par mācību norisi kopumā un dalībniekiem, ieteikumi
Prasības kursa pasniedzējam:	<ul style="list-style-type: none"> • Pasniedzējam ir vismaz triju gadu darba pieredze pēdējo piecu gadu laikā apmācību kursa tematikā, kurā tiks apmācīti dalībnieki • Pasniedzējam ir vismaz triju gadu pieredze pēdējo piecu gadu laikā apmācību pasniegšanā par tēmu, kurā tiks apmācīti dalībnieki. • Pasniedzēja kvalifikācija apmācību nozarē nav zemāka par kvalifikāciju, ko iegūs dalībnieki, apgūstot apmācību programmu
Mācību materiāli:	<ul style="list-style-type: none"> • Drukāti vai elektroniski (ja ir paredzēti izdales mācību materiāli). • Katram kursa dalībniekam jāizsniedz 1 mācību materiāla eksemplārs un viena mācību materiāla titullapa (noformēta atbilstoši normatīvo aktu prasībām attiecībā uz vizuālo identitāti) kopija Pasūtītājam (ja ir paredzēti izdales mācību materiāli).
Mācību kursa ilgums vienam dalībniekam (akadēmiskās stundas (1 māc.st. = 45 minūtes)):	16 akadēmiskās stundas (vēlamā apmācību norise - 2 dienas (1 + 1), starp mācību dienām pārtraukums viena līdz divas nedēļas)
Apmācību norises vieta:	Latvija
Apmācāmo skaits:	2 dalībnieki
Apmācību veids:	Tiešsaistē
Apmācību valoda:	Latviešu
Citas prasības:	<ul style="list-style-type: none"> • Pēc apmācību kursu apguves Piegādātājam ir jāizsniedz dalībniekiem sertifikāts vai apliecība par apmācību kursa apguvi. • Piegādātājam jānodrošina, ka apmācību laikā tiek nodrošināta dalībnieka dalības uzskaitē/reģistrācija. • Apmācību norises vietā jānodrošina vides un informācijas pieejamība, nepieciešamības gadījumos, nodrošinot atbilstošas palīgierīces.

	<ul style="list-style-type: none"> Jānodrošina, ka tiek uzrādīts projekta numurs „1.2.2.1/16/A/011” – mācību materiālos, sertifikātos u.tml., kā arī visas pārējās Eiropas Savienības fondu publicitātes un vizuālās identitātes prasības apmācību laikā (mācību telpās), ievērojot Ministru kabineta 2015.gada 17.februāra MK noteikumus Nr.87 „Kārtība, kādā Eiropas Savienības struktūrfondu un Kohēzijas fonda ieviešanā 2014.–2020.gada plānošanas periodā nodrošināma komunikācijas un vizuālās identitātes prasību ievērošana”.
--	---

PRETENDENTA VĒLAMIE ATLASĒS KRITĒRIJI

Apraksts	Prasības
Piedāvājuma iesniegšana	Piedāvājumu iesniegt par visu iepirkuma apjomu kopā, iesniedzot tikai vienu piedāvājuma variantu.
Paredzamā līguma izpildes vieta	Latvija
Paredzamā iepirkuma līgumcena (EUR, bez PVN)	1000,00 EUR
Paredzamais līguma izpildes termiņš	2021.gada 31.decembris
Prasības pretendentiem	<p>1) Pretendents nav atzīts par maksātnespējīgu, tam nepiemīt maksātnespējas pazīmes, tas neatrodas likvidācijas stadijā, tā saimnieciskā darbība nav apturēta vai pārtraukta, nav uzsākta tiesvedība par pretendenta darbības izbeigšanu, maksātnespēju vai bankrotu.</p> <p><i>Latvijā reģistrētam uzņēmumam Pasūtītājs minēto informāciju pārbauda pēc publiskajās datu bāzēs pieejamajiem datiem. Ārvalstīs reģistrētam uzņēmumam jāiesniedz apliecinājums par atbilstību kritērijiem.</i></p> <p>2) Pretendentam nav nodokļu vai citu valsts obligāto maksājumu parādi Latvijā vai valstī, kurā tas reģistrēts.</p> <p><i>Latvijā reģistrētam uzņēmumam Pasūtītājs minēto informāciju pārbauda pēc publiskajās datu bāzēs pieejamajiem datiem. Ārvalstīs reģistrētam uzņēmumam jāiesniedz apliecinājums par atbilstību kritērijiem.</i></p>
Prasības piedāvājuma noformējumam	<p>Pretendents līdz 2021.gada 26.aprīļa plkst. 16:00 iesniedz piedāvājumu. Piedāvājumu var iesniegt divos veidos:</p> <p>1) Elektroniskā formā – atsūtot uz e-pastu: apmacibas@letera.lv elektroniski parakstītu nošifrētu piedāvājumu. Pretendentam ne vēlāk kā 30 (trīsdesmit) minūtes pēc piedāvājumu iesniegšanas termiņa beigām, t.i., laika posmā no 2021.gada 26.aprīļa plkst. 16:00 līdz plkst. 16:30 ir jāiesniedz elektroniskā atslēga ar paroli šifrētā dokumenta atvēršanai, atsūtot to uz e-pastu: apmacibas@letera.lv.</p>

	<p>2) Papīra formā – 1 (vienu) piedāvājuma oriģinālu latviešu valodā datorrakstā aizlīmētā aploksnē vai paketē, uz kuras norādīta šāda informācija:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pasūtītāja adrese; • Pretendenta nosaukums un juridiskā adrese; • Norāde: Iepirkuma procedūrai “Apmācības “Mērķtiecīga pārdošana”” (Iepirkuma identifikācijas Nr. 6-8/A-103) <p>Neatvērt līdz 2021.gada 26.aprīļa plkst. 16:00.</p>
--	---

- 1) Pretendentu piedāvājumu vērtēšanu nodrošina Pasūtītāja izveidota iepirkuma komisija slēgtā sēdē.
- 2) Iesniedzot piedāvājumu, Pretendents pilnībā pieņem iepirkuma nolikumā un tehniskajā specifikācijā ietvertos noteikumus. Jebkura Pretendenta piedāvātā norma, kas ir pretrunā ar iepirkuma prasībām, var būt par iemeslu piedāvājuma noraidīšanai.
- 3) Pasūtītājs var pieprasīt no Piegādātāja iesniegtā Piedāvājuma precizējošu informāciju (mācību kursu saturu, mācību materiālu saturu, pasniedzēju kvalifikāciju un pieredzi, pasniedzēju kontaktinformāciju (kas var tikt izmantota, lai pārliecinātos par pasniedzēju gatavību piedalīties pakalpojuma sniegšanā)) un Piegādātāju, vai citu informāciju, kas saistīta ar pienācīgu Piegādātāja līgumsaistību izpildes iespēju pārbaudi. Precizējošā informācija Piegādātājam ir jāiesniedz 5 (piecu) darba dienu laikā no Pasūtītāja pieprasījuma nosūtīšanas dienas. Ja Piegādātājs noteiktajā termiņā nav iesniedzis pieprasīto papildus informāciju, Pasūtītājs ir tiesīgs noraidīt iesniegto piedāvājumu, uzskatot, ka Piegādātājs neuztur spēkā savu piedāvājumu.

Pretendents, iesniedzot piedāvājumu, izmanto piedāvājuma formas:

- „Pretendenta pieteikums” (Pielikums Nr.1);**
- „Pretendenta tehniskais piedāvājums” (Pielikums Nr.2);**
- „Pretendenta finanšu piedāvājums” (Pielikums Nr.3).**

PRETENDENTA PIETEIKUMS:

Pretendentam jāiesniedz pilnībā izstrādāts un galīgs piedāvājums, kursus Pasūtītājs izvērtē saskaņā ar iepirkuma prasībām

1. IESNIEDZĒJS

Nosaukums	
Reģistrācijas Nr.	
Juridiskā adrese	
Faktiskā adrese	
Tālrunis	

2. IESNIEDZĒJA KONTAKTPERSONA

Vārds, uzvārds	
Adrese	
Tālrunis	
E-pasta adrese	

Pretendents ar šī pieteikuma iesniegšanu:

- 1) piesakās piedalīties iepirkuma procedūrā „Apmācības "Mērķtiecīga pārdošana"" (iepirkuma identifikācijas Nr. 6-8/A-103);
- 2) apliecina, ka ir iepazinies ar iepirkuma procedūras nolikumu un apņemas ievērot tā prasības;
- 3) apņemas pasūtījuma piešķiršanas gadījumā slēgt Iepirkuma līgumu ar Pasūtītāju;
- 4) atzīst sava piedāvājuma spēkā esamību ne īsāku kā līdz 2021.gada 31.jūlijam no piedāvājumu atvēršanas sēdes dienas.
- 5) garantē, ka visas sniegtās ziņas ir patiesas.

Vārds, uzvārds	
Amats	
Paraksts	
Datums	

Pielikums Nr.2

Iepirkuma procedūra "Apmācības "Mērķtiecīga pārdošana"
(Iepirkuma identifikācijas Nr. 6-8/A-103)

PRETENDENTA TEHNISKAIS PIEDĀVĀJUMS:**Mācību kursa nosaukums:**

Mācību kursa saturs (tēmas):	
Mācību kursa pasniedzējs (vārds, uzvārds): (Piedāvājuma pielikumā jāpievieno CV)	
Apmācību metodika:	
Mācību materiāli:	
Mācību kursa ilgums vienam dalībniekam (akadēmiskās stundas):	
Apmācību vieta:	
Apmācāmo skaits:	
Apmācību veids:	
Apmācību valoda:	
Pēc apmācību kursu apguves dalībniekiem tiks izsniegts sertifikāts vai apliecība par apmācību kursa apgūvi.	

_____ (vārds, uzvārds)
(paraksts)

PRETENDENTA FINANŠU PIEDĀVĀJUMS:**Mācību kursa nosaukums:**

N.p.k.	Izmaksu pozīcija	Vienība	Vienību skaits	Izmaksas 1 (vienam) dalībniekam bez PVN (EUR)
1.	Pasniedzēju darba atlīdzība par darba stundām (tai skaitā darba devēja valsts sociālās apdrošināšanas obligātās iemaksas)	stundas (akadēmiskās)	16	
2.	Mācību materiālu izmaksas (ierobežojumu skatīt šī nolikuma punktā Nr.2.1.)	gab.	1	
3.	Mācību kursa izmaksas 1 (vienam) dalībniekam bez PVN (EUR): <i>(1.aile+2.aile)</i>			
4.	Mācību kursa izmaksas visiem dalībniekiem bez PVN (EUR): <i>(3.aile x plānotais dalībnieku skaits)</i>			

2.1. Apmācībām izmantojamie mācību materiāli pēc apmācību beigām paliek projektā apmācīto dalībnieku īpašumā. Apmācībām izmantojamo mācību materiālu izmaksu summa nedrīkst pārsniegt 50 EUR uz vienu apmācāmo. Ja gadījumā izmaksas pārsniedz MK noteikumos noteiktās izmaksas, Pretendentam kopā ar piedāvājumu jāiesniedz izmaksu pamatojums, lai Pasūtītājs pamatojumu par lietderību pēc tam var iesniegt projekta sadarbības iestādē.

2.2. Pasūtītājs līguma darbības laikā var neizmantot konkrēto mācību kursu, ja Iepirkuma līguma izpildes laikā Pasūtītājam pēc tā nav pieprasījuma no projektā iesaistīto komersantu puses.

2.3. Mainoties mācību kursu versijai, Pretendents, iepriekš saskaņojot ar Pasūtītāju, var Tehniskajā specifikācijā iekļauto apmācību kursu aizstāt ar tā jaunāku versiju, būtiski nemainot Tehniskajā piedāvājumā sniegto kursa saturu un nemainot Finanšu piedāvājumā minēto apmācību kursa summu.

_____ (vārds, uzvārds)
(paraksts)