

Projekt pt. „**JUŚt transition - Potencjał Uniwersytetu Śląskiego podstawą Sprawiedliwej Transformacji regionu**”

Załącznik nr 1

OPIS PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA

Przedmiotem zamówienia są usługi szkoleniowe realizowane w ramach projektu pt.: „**JUŚt transition - Potencjał Uniwersytetu Śląskiego podstawą Sprawiedliwej Transformacji regionu**”. Projekt, a tym samym przedmiot zamówienia jest współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Fundusze Europejskie dla Śląskiego 2021-2027 (Fundusz na rzecz Sprawiedliwej Transformacji), Priorytet X Fundusze Europejskie na transformację, Działanie 10.25 Rozwój kształcenia wyższego zgodnie z potrzebami zielonej gospodarki, nr umowy o dofinansowanie FESL.10.25-IZ.01-0369/23-00.

Szkolenia:

Część A: Podstawy przedsiębiorczości - wzmacnianie i rozwój postaw proinnowacyjnych.

Część B: Rynek, propozycja wartości, projektowanie modeli biznesowych.

Część C: Innowacje społeczne i pozyskiwanie środków na przedsiębiorczość społeczną.

Część D: Strategie marketingowe, promocji i sprzedaży produktu/usługi na rynku.

Część E: Modele biznesowe. Zasady tworzenia produktów i usług.

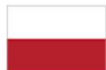
Część F: Sposoby pozyskiwania finansowania na działalność naukową, badawczą i innowacyjną (Start-upy).

Część G: Modele biznesowe i komunikacja oferty dla pomysłów z obszaru kultury i branż kreatywnych (przemysły kreatywne)

są skierowane do studentów/studentek Uniwersytetu Śląskiego wyłącznie z kierunków związanych z procesem transformacji i związanych z rozwojem zielonej i cyfrowej gospodarki.

W zakres usługi szkoleniowej wchodzi:

- przeprowadzenie szkolenia
- wystawienie przez Wykonawcę zaświadczenia o ukończeniu szkolenia



Projekt pt. „JUSt transition - Potencjał Uniwersytetu Śląskiego podstawą Sprawiedliwej
Transformacji regionu”

Przez godzinę Zamawiający rozumie 45 minut.

1. Szczegółowy opis

Część A: Podstawy przedsiębiorczości - wzmacnianie i rozwój postaw proinnowacyjnych.

Celem szkolenia jest wsparcie transferu wiedzy i technologii na Uniwersytecie Śląskim, w szczególności w zakresie zielonej i cyfrowej gospodarki poprzez zaznajomienie studentów z koncepcją postawy przedsiębiorczej – budowanie postawy przedsiębiorczej, wprowadzenie tematu zarabiania pieniędzy, łączenie biznesu i wartości, przekonania utrudniające przyjęcie postaw przedsiębiorczych i innowacyjnych oraz narzędzia rozwijające mindset przedsiębiorcy. Szkolenia warsztatowe powinny łączyć praktyczne narzędzia, interdyscyplinarne podejście oraz eksperymentalne uczenie się:

- Problem-Solution Fit – jak znaleźć realne problemy wartę rozwiązania?
- Iteracyjne podejście – jak testować i dostosowywać pomysły?
- Eksperymentalne uczenie się – praca na rzeczywistych przykładach i szybkie wdrażanie rozwiązań.
- Kompetencje przyszłości – rozwijanie umiejętności, które są kluczowe w nowoczesnej gospodarce.

Szkolenie warsztatowe ma pomóc w zrozumieniu szerszego kontekstu przedsiębiorczości i jej roli we współczesnej gospodarce, a także znaczenia postaw przedsiębiorczych w karierze zawodowej.

W ramach szkoleń studenci będą pracować warsztatowo w zespołach, wykorzystując narzędzia do rozwijania kreatywności, współpracy, komunikatywności, samodzielności, adaptacyjności, skłonności do podejmowania decyzji. Szkolenie powinno wzmacniać i rozwijać postawy proinnowacyjne takie jak: generowanie pomysłów, krytyczne myślenie, identyfikacja i kreatywne umiejętności identyfikacji oraz rozwiązywania problemów i wyzwań, szukanie udoskonaleń, niezależne myślenie, umiejętność współpracy, empatia, otwartość na zmiany.

Dodatkowo, w ramach szkoleń realizowane są indywidualne sesje mentorskie dla studentów.

Projekt pt. „JUSt transition - Potencjał Uniwersytetu Śląskiego podstawą Sprawiedliwej Transformacji regionu”

Program szkolenia powinien obejmować min. następujące zagadnienia:

Dzień 1: Myślenie przedsiębiorcze i innowacyjne - szybkie walidowanie hipotez Lean Startup (8h):

- Wprowadzenie – przedsiębiorczość jako sposób myślenia, a nie tylko forma działalności
- Case study: Przełomowe startupy i innowacje – jakie problemy rozwiązują?
- Sprint kreatywny: Identyfikacja realnych problemów rynkowych i społecznych
- Metody generowania pomysłów – Idea Jam & Reverse Brainstorming
- Ćwiczenie: Testowanie hipotez rynkowych – jak sprawdzić, czy pomysł ma potencjał?
- Analiza przypadków: błędy i porażki w przedsiębiorczości – czego uczą upadki startupów?

Dzień 2: Konsultacje online lub stacjonarnie, w ramach których studenci mogą przyjść z pomysłami biznesowymi i ich walidacją, pytaniami dotyczącymi Lean Startup i modeli biznesowych, wyzwaniami dotyczącymi testowania hipotez rynkowych, rozwojem MVP (Minimum Viable Product), przygotowaniem do pitchingu przed inwestorami, strategiami wdrażania pomysłów w środowisku akademickim i biznesowym.

Dzień 3: Od pomysłu do działania –Lean Canvas

Zasady MVP (Minimum Viable Product) – jak szybko stworzyć wersję testową pomysłu?

- Praca zespołowa: Warsztaty modelowania wartości (Value Proposition Canvas)
- Ćwiczenie: Tworzenie modeli biznesowych
- Sztuka pitchingu – jak przekonać inwestorów i klientów?
- Symulacja: Negocjacje i storytelling w sprzedaży idei
- Podsumowanie – jak rozwijać przedsiębiorczość po warsztatach?

Dzień 4: Konsultacje online lub stacjonarnie, w ramach których studenci mogą przyjść z pomysłem na model biznesowy i jego optymalizacją, wątpliwościami dotyczącymi Value Proposition Canvas, przygotowaniem do

Projekt pt. „JUSt transition - Potencjał Uniwersytetu Śląskiego podstawą Sprawiedliwej Transformacji regionu”

prezentacji inwestorskiej, wyzwaniami dotyczącymi negocjacji i sprzedaży idei, strategiami rozwoju pomysłu po zakończeniu warsztatów.

Szkolenie ma się odbywać w formule warsztatowej tj. 80% czasu to intensywna praca warsztatowa: case studies, gry symulacyjne, iteracyjne eksperymenty, szybkie sprinty decyzyjne, praca w zespołach nad realnymi wyzwaniami i 20% czasu – inspirujące wykłady i studia przypadków: analiza przykładów startupów, innowacji społecznych i technologicznych z rynków międzynarodowych.

Wszystkie ćwiczenia i przykłady będą dostosowane do rzeczywistych wyzwań i sytuacji biznesowych, aby uczestnicy mogli natychmiast wykorzystać zdobytą wiedzę w praktyce.

Liczba godzin szkolenia na grupę: max. 32 (trener nr 1 prowadzi pierwszy i drugi dzień szkolenia, trener nr 2 prowadzi trzeci i czwarty dzień szkolenia – nie może to być ta sama osoba)

Liczba dni szkolenia na grupę: max. 4, w jednym tygodniu mogą się odbyć nie więcej niż dwa dni szkoleniowe

Liczba godzin szkolenia dziennie: max. 8

Liczba uczestników na grupę: min. 8, max. 15 osób

Liczba grup: max. 1

Część B: Rynek, propozycja wartości, projektowanie modeli biznesowych.

Celem szkolenia jest wsparcie transferu wiedzy i technologii na Uniwersytecie Śląskim, w szczególności w zakresie zielonej i cyfrowej gospodarki poprzez zaznajomienie studentów z tematem rynku i propozycji wartości. Studenci w praktyczny sposób poznają mechanizmy rynkowe, analizują czynniki sukcesu i porażki biznesów oraz uczą się tworzenia propozycji wartości, które realnie odpowiadają na potrzeby klientów. Min. 80% czasu szkolenia to ćwiczenia, symulacje, case studies.

Program szkolenia powinien obejmować min. następujące zagadnienia:

Dzień 1: Jak tworzyć propozycję wartości?

- Wprowadzenie – jak działa rynek i co decyduje o sukcesie firm?
- Analiza rynku – co wpływa na decyzje zakupowe klientów?
- Tworzenie osoby klienta – kim są odbiorcy, jakie mają problemy i potrzeby?
- Ćwiczenie: Mapowanie barier i korzyści dla klientów

Projekt pt. „JUSt transition - Potencjał Uniwersytetu Śląskiego podstawą Sprawiedliwej Transformacji regionu”

- Dopasowanie wartości do potrzeb klientów – Value Proposition Canvas
- Warsztat: Praca nad propozycją wartości w grupach

Dzień 2: Konsultacje online lub stacjonarnie, w ramach których studenci mogą otrzymać indywidualne wsparcie w dopracowaniu swoich propozycji wartości i modeli biznesowych, omówić swoje pomysły biznesowe i sposoby ich testowania na rynku, uzyskać wskazówki dotyczące przeprowadzania badań rynkowych i analiz konkurencji, pracować nad personalizowanymi strategiami wdrażania innowacji zgodnie z metodologią Lean Startup i Customer Development, skonsultować swoje projekty w zakresie dopasowania do rynku, analiz ryzyka i możliwości finansowania.

Dzień 3: Modele biznesowe i testowanie pomysłów

- Lean Canvas – jak szybko stworzyć model biznesowy?
- Ćwiczenie: Modelowanie propozycji wartości dla startupów i NGO
- Projektowanie testów rynkowych – jak sprawdzić, czy pomysł ma potencjał?
- Praca w grupach: Tworzenie testów i strategii walidacji
- Symulacja: Pitchowanie propozycji wartości – jak przekonać inwestorów i klientów?
- Podsumowanie: Jak rozwijać pomysł i wdrożyć go na rynek?

Dzień 4:

Konsultacje online lub stacjonarnie, na których studenci mogliby otrzymać indywidualne wsparcie w dopracowaniu swoich propozycji wartości i modeli biznesowych, omówić swoje pomysły biznesowe i sposoby ich testowania na rynku, uzyskać wskazówki dotyczące przeprowadzania badań rynkowych i analiz konkurencji, pracować nad personalizowanymi strategiami wdrażania innowacji zgodnie z metodologią Lean Startup i Customer Development, skonsultować swoje projekty w zakresie dopasowania do rynku, analiz ryzyka i możliwości finansowania, otrzymać indywidualne wskazówki dotyczące kariery w obszarze startupów, NGO i transferu technologii, pracować nad strategią skutecznego pitchowania pomysłów inwestorom i partnerom biznesowym, otrzymać wsparcie w budowie roadmapy rozwoju swojego przedsięwzięcia oraz dalszych kroków walidacyjnych, uzyskać pomoc w projektowaniu strategii testowania hipotez rynkowych i optymalizacji modelu biznesowego.

Projekt pt. „JUst transition - Potencjał Uniwersytetu Śląskiego podstawą Sprawiedliwej
Transformacji regionu”

W ramach szkolenia studenci będą pracować warsztatowo w zespołach, wykorzystując narzędzia do generowania pomysłów na nowy biznes oraz metod ich weryfikacji (wywiady, testy, badania rynkowe), umiejętności dopasowania produktu do potrzeb klienta (a nie odwrotnie), metody sprawdzające hipotezy dotyczące wartości produktu dla Klientów, poznają narzędzie Lean Canvas wspierające systematyzację pomysłów biznesowych oraz metodologię Lean Startup oraz Customer Development. Szkolenie powinno dawać wiedzę studentom o tym, jak funkcjonuje rynek, z czego się składa, co wpływa na powodzenie danej inicjatywy przedsiębiorczej lub jej brak, za co ludzie są skłonni płacić i dlaczego. Szkolenie powinno też umożliwić studentom zapoznanie się z podstawami modeli biznesowych – ich projektowania na konkretnych przykładach firm, zasadami budowania modeli, w tym dla NGO-sów oraz prezentować poszczególne case study.

Każdy uczestnik kończy szkolenie warsztatowe min. z gotową propozycją wartości dopasowaną do konkretnej grupy docelowej, opracowanym modelem biznesowym w narzędziu Lean Canvas, strategią testowania swojego pomysłu na rynku, w tym metodami walidacji, doświadczeniem w pitchowaniu pomysłów oraz otrzyma dostęp do materiałów edukacyjnych, checklist, case studies oraz gotowych narzędzi, które może wykorzystać po zakończeniu warsztatów, otrzyma również krótkie podsumowanie swojej pracy i rekomendacji do dalszego rozwoju.

Liczba godzin szkolenia na grupę: max. 32 (trener nr 1 prowadzi pierwszy i drugi dzień szkolenia, trener nr 2 prowadzi trzeci i czwarty dzień szkolenia – nie może to być ta sama osoba)

Liczba dni szkolenia na grupę: max. 4, w jednym tygodniu mogą się odbyć nie więcej niż dwa dni szkoleniowe

Liczba godzin szkolenia dziennie: max. 8

Liczba uczestników na grupę: min. 8, max. 15 osób

Liczba grup: max. 1

Część C: Innowacje społeczne i pozyskiwanie środków na przedsiębiorczość społeczną.

Celem szkolenia jest wsparcie transferu wiedzy i technologii na Uniwersytecie Śląskim, w szczególności w zakresie zielonej i cyfrowej gospodarki poprzez zaznajomienie studentów z tematyką innowacji

Projekt pt. „JUSt transition - Potencjał Uniwersytetu Śląskiego podstawą Sprawiedliwej Transformacji regionu”

społecznych – rozwój, perspektywy i możliwości finansowania oraz pozyskiwaniem środków na tego typu projekty. Szkolenie skupi się na praktycznym procesie tworzenia innowacji społecznych i skutecznych strategiach pozyskiwania finansowania na przedsiębiorczość społeczną. Uczestnicy przejdą przez cały cykl innowacji społecznych – od analizy problemu, przez projektowanie rozwiązań, po testowanie i wdrażanie projektów.

Szkolenie ma charakter praktyczny – uczestnicy nauczą się identyfikować luki rynkowe i społeczne, wykorzystywać nowoczesne narzędzia do badania potrzeb użytkowników, a także opracowywać fiszki projektowe jako pierwszy krok do aplikowania o środki finansowe.

Szkolenie powinno zapoznać uczestników z procesem wdrażania innowacji społecznych, oferować możliwość poznania nowych i inspirujących przykładów projektów oraz wypracować prototypy innowacji w odniesieniu do zdiagnozowanych problemów społecznych.

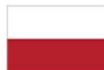
Program szkolenia powinien obejmować min. następujące zagadnienia:

Dzień 1: Jak tworzyć skuteczne innowacje społeczne?

- Wprowadzenie – czym są innowacje społeczne i jakie mają znaczenie?
- Analiza problemów społecznych – jak identyfikować rzeczywiste potrzeby użytkowników?
- Ćwiczenie: Mapowanie wyzwań społecznych przy użyciu narzędzi Service Design
- Wprowadzenie do metodologii Service Design i Design Thinking w innowacjach społecznych
- Tworzenie koncepcji innowacji społecznej – burza mózgów i analiza modeli społecznych
- Warsztat: Prototypowanie i testowanie pierwszych koncepcji

Dzień 2:

Konsultacje online lub stacjonarnie, w ramach których uczestnicy szkolenia otrzymają indywidualne wsparcie w diagnozowaniu problemów społecznych i definiowaniu wyzwań, w projektowaniu i modelowaniu innowacji społecznej, metodach prototypowania i testowania rozwiązań, wsparcie w przygotowaniu do aplikowania o finansowanie, przygotowaniu do prezentacji i pitchingu projektu



Projekt pt. „JUSt transition - Potencjał Uniwersytetu Śląskiego podstawą Sprawiedliwej Transformacji regionu”

Dzień 3: Finansowanie i wdrażanie projektów społecznych

- Modele finansowania innowacji społecznych – granty, fundusze, crowdfunding, inwestorzy impactowi
- Jak napisać skuteczną aplikację o finansowanie? Tworzenie fiszki projektowej
- Ćwiczenie: Modelowanie innowacji społecznych – Lean Impact Canvas
- Testowanie i iteracja pomysłów – jak sprawdzić, czy projekt społeczny ma realny potencjał?
- Warsztat: Pitching innowacji społecznych – jak skutecznie przedstawić swój projekt?
- Podsumowanie i strategia dalszego rozwoju projektów

Dzień 4: Konsultacje online lub stacjonarnie, w ramach których uczestnicy szkolenia otrzymają indywidualne wsparcie w ramach wsparcia w analizie potencjału finansowego innowacji społecznej, pomoc w identyfikacji najlepszych źródeł finansowania dla konkretnego projektu, doradztwo w przygotowaniu kluczowych elementów wniosków grantowych (np. uzasadnienie projektu, wpływ społeczny, budżet). Przygotowanie do rozmów z inwestorami impactowymi i fundatorami. Analiza ryzyka i strategia iteracyjnego rozwoju innowacji. Wsparcie w przygotowaniu raportowania i mierzenia wpływu społecznego.

Każdy uczestnik kończy warsztaty z gotową koncepcją innowacji społecznej, wypełnioną fiszką projektową do aplikowania o finansowanie, znajomością metodologii Service Design i Lean Impact, praktycznym doświadczeniem w testowaniu i prototypowaniu pomysłów, podstawową strategią finansowania projektu. Każdy uczestnik otrzyma dostęp do materiałów edukacyjnych, checklist, case studies oraz gotowych narzędzi, które może wykorzystać po zakończeniu warsztatów.

Po zakończeniu każdy uczestnik otrzyma również krótkie podsumowanie swojej pracy i rekomendacji do dalszego rozwoju.

Szkolenie ma się odbywać w formule warsztatowej tj. minimum 80% czasu to ćwiczenia, symulacje i analiza rzeczywistych case studies.

Liczba godzin szkolenia na grupę: max. 32 (trener nr 1 prowadzi pierwszy i drugi dzień szkolenia, trener nr 2 prowadzi trzeci i czwarty dzień szkolenia – nie może to być ta sama osoba)

Projekt pt. „JUSt transition - Potencjał Uniwersytetu Śląskiego podstawą Sprawiedliwej
Transformacji regionu”

Liczba dni szkolenia na grupę: max. 4, w jednym tygodniu mogą się odbyć nie więcej niż dwa dni szkoleniowe

Liczba godzin szkolenia dziennie: max. 8

Liczba uczestników na grupę: min. 8, max. 15 osób

Liczba grup: max. 1

Część D: Strategie marketingowe, promocji i sprzedaży produktu/usługi na rynku.

Celem szkolenia jest wsparcie transferu wiedzy i technologii na Uniwersytecie Śląskim, w szczególności w zakresie zielonej i cyfrowej gospodarki poprzez zaznajomienie studentów z tematem produktu/usługi na rynku, w tym strategiami marketingowymi, promocji i sprzedaży – czym różnią się w praktyce i jak je zaprojektować. Szkolenia warsztatowe koncentrują się na nowoczesnych strategiach marketingowych i sprzedażowych, umożliwiając studentom praktyczne zrozumienie jak skutecznie wprowadzać produkt/usługę na rynek, docierać do klientów i budować długoterminowe relacje biznesowe.

Uczestnicy poznają praktyczne narzędzia i strategie marketingowe, które pomagają w skutecznej sprzedaży produktów i usług, analizując realne przypadki biznesowe i przechodząc przez proces sprzedaży krok po kroku.

Program szkolenia powinien obejmować min. następujące zagadnienia:

Dzień 1: Budowanie strategii marketingowej i komunikacji wartości

- Wprowadzenie – czym różnią się strategia marketingowa, sprzedażowa i promocyjna?
- Trendy w sprzedaży
- Tworzenie persony zakupowej – jak precyzyjnie określić grupę docelową?
- Sztuka komunikowania wartości – jak mówić o produkcie, żeby klienci chcieli kupować?
- Ćwiczenie: Tworzenie unikalnej propozycji wartości dla produktu/usługi
- Warsztat: Analiza i poprawa komunikacji marketingowej na przykładzie znanych marek (przykład przygotowany przez prowadzącego)

Dzień 2: Konsultacje online lub stacjonarnie, w ramach których uczestnicy szkolenia otrzymają indywidualne wsparcie w tworzeniu strategii marketingowej dla własnego projektu, budowaniu unikalnej propozycji

Projekt pt. „**USt transition - Potencjał Uniwersytetu Śląskiego podstawą Sprawiedliwej Transformacji regionu**”

wartości (UVP), optymalizacji komunikacji marki, analizie trendów i dostosowaniu strategii marketingowej – jakie nowe technologie i zmiany rynkowe mogą wpłynąć na sprzedaż, personalizowaniu kampanii promocyjnych, przygotowaniu strategii content marketingowej, konsultacjach dotyczących branding’u i identyfikacji wizualnej, analizie konkurencji, zastosowaniu marketingu cyfrowego

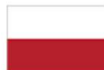
Dzień 3: Skuteczna sprzedaż i budowanie relacji z klientami

- Proces sprzedaży – jak wygląda ścieżka klienta od zainteresowania do zakupu?
- Techniki sprzedażowe – jak skutecznie prowadzić rozmowy i negocjacje?
- Ćwiczenie: Symulacja spotkania sprzedażowego – jak zidentyfikować potrzeby klienta?
- Budowanie partnerskich relacji biznesowych – jak tworzyć lojalność klientów?
- Sztuka kwalifikowania i dyskwalifikowania klientów – kiedy warto powiedzieć "nie"?
- Case Study: Analiza strategii sprzedażowych globalnych firm (Apple, Tesla, Amazon)

Dzień 4: Konsultacje online lub stacjonarnie, na których uczestnicy szkolenia otrzymają indywidualne wsparcie w tworzeniu i optymalizacji procesu sprzedaży, doskonaleniu technik sprzedażowych, ćwiczeniu umiejętności argumentacji i przekonywania, budowaniu partnerskich relacji biznesowych, kwalifikacji i dyskwalifikacji klientów (BANT, SPIN Selling), symulacjach spotkań sprzedażowych, optymalizacji strategii pozyskiwania klientów, analizie skutecznych case studies globalnych firm, zastosowaniu nowoczesnych narzędzi sprzedażowych.

Szkolenie powinno zaopatrzyć studentów/studentki w wiedzę, co zrobić, żeby dotrzeć do nowych klientów, jak budować przekaz, żeby przekonać innych do swojego produktu, usługi lub pomysłu, co zrobić, aby właściwie zrozumieć oczekiwania aktualnych i przyszłych klientów, jaka jest aktualna recepta na sukces w sprzedaży i relacjach.

Każdy uczestnik kończy warsztaty z indywidualnie opracowaną strategią marketingową dla wybranego produktu/usługi, dopasowaną do grupy docelowej i trendów rynkowych, gotową unikalną propozycją wartości (UVP), praktycznym planem wdrożenia strategii sprzedażowej,



Projekt pt. „JUSt transition - Potencjał Uniwersytetu Śląskiego podstawą Sprawiedliwej Transformacji regionu”

obejmującym techniki pozyskiwania klientów, skuteczne negocjacje i sposoby budowania relacji, umiejętnością prowadzenia rozmów sprzedażowych i skutecznego prezentowania oferty – dzięki symulacjom spotkań sprzedażowych i ćwiczeniom praktycznym, zestawem nowoczesnych narzędzi marketingowych i sprzedażowych, które można wykorzystać do automatyzacji procesów i optymalizacji działań. Każdy uczestnik otrzyma dostęp do materiałów edukacyjnych, checklist, case studies oraz gotowych narzędzi, które może wykorzystać po zakończeniu warsztatów. Po zakończeniu każdy uczestnik otrzyma także krótkie podsumowanie swojej pracy i rekomendacji do dalszego rozwoju. Szkolenie ma się odbywać w formule warsztatowej tj. minimum 80% czasu to ćwiczenia, symulacje i analiza rzeczywistych case studies.

Liczba godzin szkolenia na grupę: max. 32 (trener nr 1 prowadzi pierwszy i drugi dzień szkolenia, trener nr 2 prowadzi trzeci i czwarty dzień szkolenia – nie może to być ta sama osoba)

Liczba dni szkolenia na grupę: max. 4, w jednym tygodniu mogą się odbyć nie więcej niż dwa dni szkoleniowe

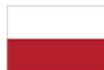
Liczba godzin szkolenia dziennie: max. 8

Liczba uczestników na grupę: min. 8, max. 15 osób

Liczba grup: max. 1

Część E: Modele biznesowe. Zasady tworzenia produktów i usług.

Celem szkolenia jest wsparcie transferu wiedzy i technologii na Uniwersytecie Śląskim, w szczególności w zakresie zielonej i cyfrowej gospodarki poprzez zaznajomienie studentów z tematyką modeli biznesowych – projektowaniem na konkretnych przykładach, zasadami tworzenia produktów i usług oraz realne zaprojektowanie produktu/usługi adekwatnych dla danych organizacji (doprowadzenie do momentu prototypowania), w tym projektowanie produktu odpowiedzialnego społecznie. Uczestnicy przejdą przez cały proces budowy modelu biznesowego, od identyfikacji potrzeb klientów, przez tworzenie propozycji wartości, aż po testowanie i iterację w oparciu o metodologię Lean Startup i Customer Development.



Projekt pt. „JUŃ transition - Potencjał Uniwersytetu Śląskiego podstawą Sprawiedliwej Transformacji regionu”

Warsztaty mają charakter praktyczny – uczestnicy przejdą przez proces modelowania, ucząc się stosować Business Model Canvas, Lean Canvas, Value Proposition Canvas oraz MVP (Minimum Viable Product).

Warsztaty rozwijać będą kluczowe umiejętności:

- Analiza rynku i potrzeb klientów – jak identyfikować i adresować realne potrzeby?
- Tworzenie modeli biznesowych – jak optymalizować 9 kluczowych elementów modelu biznesowego?
- Iteracyjne podejście do rozwoju produktów i usług – testowanie i dostosowywanie strategii.
- Projektowanie modeli monetyzacji – freemium, subskrypcje, platformy, marketplace'y.
- Opracowanie strategii wprowadzania produktów i usług na rynek – jak skutecznie je wdrażać?

Program szkolenia powinien obejmować min. następujące zagadnienia:

Dzień 1: Fundamenty modelowania biznesowego i projektowania produktów

- Wprowadzenie do modeli biznesowych – czym różnią się Business Model Canvas, Lean Canvas i Value Proposition Canvas?
- Analiza studiów przypadków – jakie modele biznesowe sprawdziły się w praktyce?
- Tworzenie propozycji wartości – jak definiować i testować Value Proposition?
- Projektowanie propozycji wartości w zespołach – Value Proposition Canvas w praktyce.
- Customer Development – jak sprawdzić, czy produkt faktycznie odpowiada na potrzeby rynku?
- Projektowanie MVP – jak zbudować pierwszą wersję produktu, która naprawdę działa?

Dzień 2: Konsultacje online lub stacjonarnie, w ramach których uczestnicy szkolenia otrzymają indywidualne wsparcie w doprecyzowaniu modelu biznesowego, identyfikacji nisz rynkowych, doborze modelu przychodowego, optymalizacji struktury kosztów i źródeł przychodów,

Projekt pt. „JUSt transition - Potencjał Uniwersytetu Śląskiego podstawą Sprawiedliwej Transformacji regionu”

walidacji założeń biznesowych, tworzeniu strategii Go-to-Market, doborze kanałów dystrybucji i sprzedaży, planowaniu działań marketingowych.

Dzień 3: Testowanie, iteracja i strategia monetyzacji

- Projektowanie modelu biznesowego – jak optymalizować 9 kluczowych elementów modelu?
- Budowanie modelu biznesowego w oparciu o Business Model Canvas i Lean Canvas.
- Strategie monetyzacji – jak projektować skuteczne modele przychodów?
- Analiza wpływu zmian w modelu biznesowym – jak jedna zmiana wpływa na cały system?
- Pitching modeli biznesowych – jak skutecznie zaprezentować swój pomysł inwestorom i partnerom?
- Podsumowanie: Jak rozwijać model biznesowy po zakończeniu warsztatów?

Dzień 4: Konsultacje online lub stacjonarnie, na których uczestnicy szkolenia otrzymają indywidualne wsparcie w projektowaniu propozycji wartości i MVP (Minimum Viable Product), prototypów low-fidelity i high-fidelity, narzędziach do prototypowania, przeprowadzaniu testów z użytkownikami, analizie ścieżki użytkownika (User Journey Mapping), projektowaniu intuicyjnych interfejsów i funkcji, planowaniu roadmapy produktowej, wprowadzeniu innowacji i ulepszanie produktu.

Każdy uczestnik kończy szkolenie warsztatowe min. z gotowym modelem biznesowym. prototypem produktu/usługi (MVP – Minimum Viable Product), przetestowaną propozycją wartości, strategią wdrożenia produktu/usługi na rynek, przetestowaną prezentacją (pitch deckiem) . Każdy uczestnik otrzyma dostęp do materiałów edukacyjnych, checklist, case studies oraz gotowych narzędzi, które może wykorzystać po zakończeniu warsztatów. Po zakończeniu każdy uczestnik otrzyma także krótkie podsumowanie swojej pracy i rekomendacji do dalszego rozwoju. Szkolenie ma się odbywać w formule warsztatowej tj. minimum 80% czasu to ćwiczenia, symulacje i analiza rzeczywistych case studies.

Liczba godzin szkolenia na grupę: max. 32 (trener nr 1 prowadzi pierwszy i drugi dzień szkolenia, trener nr 2 prowadzi trzeci i czwarty dzień szkolenia – nie może to być ta sama osoba)

Projekt pt. „JUSt transition - Potencjał Uniwersytetu Śląskiego podstawą Sprawiedliwej Transformacji regionu”

Liczba dni szkolenia na grupę: max. 4, w jednym tygodniu mogą się odbyć nie więcej niż dwa dni szkoleniowe

Liczba godzin szkolenia dziennie: max. 8

Liczba uczestników na grupę: min. 8, max. 15 osób

Liczba grup: max. 1

Część F: Sposoby pozyskiwania finansowania na działalność naukową, badawczą i innowacyjną (Start-upy).

Celem szkolenia jest wsparcie transferu wiedzy i technologii na Uniwersytecie Śląskim, w szczególności w zakresie zielonej i cyfrowej gospodarki poprzez zaznajomienie studentów z tematyką pozyskiwania finansowania – sposoby pozyskiwania grantów na działalność naukową, badawczą i innowacyjną, zwłaszcza na studenckie start-upy.

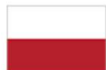
Szkolenie koncentruje się na praktycznych strategiach pozyskiwania finansowania dla projektów naukowych, badawczych oraz startupów technologicznych. Uczestnicy przejdą przez cały cykl finansowania innowacji – od grantów akademickich, przez fundusze venture capital, aż po alternatywne formy finansowania, takie jak crowdfunding czy aniołowie biznesu.

Warsztaty mają charakter praktyczny – uczestnicy nauczą się skutecznie pozyskiwać finansowanie, aplikować o granty, opracowywać strategie fundraisingowe oraz prezentować swoje projekty inwestorom i instytucjom finansującym.

Program szkolenia powinien obejmować min. następujące zagadnienia:

Dzień 1: Jak pozyskać finansowanie dla startupu i projektu badawczego?

- Wprowadzenie do ekosystemu finansowania innowacji – przegląd źródeł finansowania
- Granty i dotacje – jak skutecznie aplikować o środki unijne, krajowe i prywatne?
- Tworzenie skutecznej aplikacji o dofinansowanie (NCBiR, PARP, UE, BGK)
- Crowdfunding & Crowdfunding – jak finansować innowacje dzięki społeczności?
- Case Study: Sukcesy i porażki startupów w pozyskiwaniu finansowania
- Warsztat: Praca nad strategią finansowania dla konkretnego projektu (przykład przygotowany przez prowadzącego)



Projekt pt. „JUSt transition - Potencjał Uniwersytetu Śląskiego podstawą Sprawiedliwej Transformacji regionu”

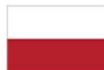
Dzień 2: Konsultacje online lub stacjonarnie, w ramach których uczestnicy szkolenia otrzymają indywidualne wsparcie w doborze odpowiednich źródeł finansowania, tworzeniu strategii fundraisingowej, analizie modelu biznesowego pod kątem inwestycji, przygotowaniu do rozmów z inwestorami, optymalizacji pitch decka i storytellingu biznesowego, rozumieniu aspektów prawnych i finansowych umów inwestycyjnych.

Dzień 3: Venture Capital, Business Angels i akceleracja startupów:

- Jak działa cykl życia startupu i jego finansowanie?
- Inkubatory i akceleratory – jak działają i jakie oferują wsparcie?
- Tworzenie strategii fundraisingowej dla startupu lub projektu badawczego
- Venture Capital i Business Angels – jak przekonać inwestora do swojego pomysłu?
- Strategie negocjacyjne – jak zabezpieczyć interesy startupu podczas rozmów z inwestorami?
- Warsztat: Pitching przed inwestorami – jak skutecznie przedstawić swój projekt?

Dzień 4: Konsultacje online lub stacjonarnie, na których uczestnicy szkolenia otrzymają indywidualne wsparcie w rozwoju strategii skalowania startupu, budowaniu atrakcyjnej narracji biznesowej, optymalizacji modelu biznesowego, przygotowaniu do pitchingu przed inwestorami, rozwoju kompetencji negocjacyjnych, analizie rynku i konkurencji, budowaniu relacji z inwestorami i partnerami biznesowymi, przygotowaniu startupu do akceleracji i skalowania.

Każdy uczestnik kończy szkolenie warsztatowe min. z gotową strategią finansowania dostosowaną do swojego projektu lub startupu, profesjonalnym pitch deckiem dostosowanym do prezentacji przed inwestorami lub komisjami grantowymi, umiejętnością skutecznego pitchingu, zrozumieniem zasad negocjacji z inwestorami oraz mechanizmów ochrony interesów startupu w procesie pozyskiwania finansowania, indywidualnym planem działań na najbliższe miesiące, siecią kontaktów – uczestnicy nawiążą relacje z ekspertami oraz potencjalnymi partnerami i mentorami. Każdy uczestnik otrzyma dostęp do materiałów edukacyjnych, checklist, case studies oraz gotowych narzędzi, które może wykorzystać po zakończeniu warsztatów.



Projekt pt. „JUSt transition - Potencjał Uniwersytetu Śląskiego podstawą Sprawiedliwej Transformacji regionu”

Po zakończeniu każdy uczestnik otrzyma również krótkie podsumowanie swojej pracy i rekomendacji do dalszego rozwoju.

Szkolenie ma się odbywać w formule warsztatowej tj. minimum 80% czasu to ćwiczenia, symulacje i analiza rzeczywistych case studies.

Liczba godzin szkolenia na grupę: max. 32 (trener nr 1 prowadzi pierwszy i drugi dzień szkolenia, trener nr 2 prowadzi trzeci i czwarty dzień szkolenia – nie może to być ta sama osoba)

Liczba dni szkolenia na grupę: max. 4, w jednym tygodniu mogą się odbyć nie więcej niż dwa dni szkoleniowe

Liczba godzin szkolenia dziennie: max. 8

Liczba uczestników na grupę: min. 8, max. 15 osób

Liczba grup: max. 1

Część G: Modele biznesowe i komunikacja oferty dla pomysłów z obszaru kultury i branż kreatywnych (przemysły kreatywne).

Celem szkolenia jest wsparcie transferu wiedzy i technologii na Uniwersytecie Śląskim, w szczególności w zakresie zielonej i cyfrowej gospodarki poprzez zaznajomienie studentów z tematyką przemysłów wschodzących, ze szczególnym uwzględnieniem przemysłów kreatywnych. Warsztaty koncentrują się na praktycznym projektowaniu modeli biznesowych dla branż kreatywnych i kultury, a także skutecznej komunikacji oferty i budowaniu wizerunku w przestrzeni cyfrowej. Uczestnicy dowiedzą się, jak przekuć kreatywne pomysły w realne modele biznesowe, wykorzystać crowdfunding do finansowania działalności oraz efektywnie promować swoją markę w świecie online i offline.

Program szkolenia powinien obejmować min. następujące zagadnienia:

Dzień 1: Modelowanie biznesowe dla branż kreatywnych

- Wprowadzenie do przemysłów kreatywnych – potencjał i wyzwania sektora
- Jak znaleźć unikalną wartość dla Twojej działalności kreatywnej?
- Praca na zasobach – jak wzmocnić to, co już masz?
- Projektowanie modeli biznesowych dla projektów kreatywnych – Lean Canvas i Business Model Canvas.
- Crowdfunding i alternatywne formy finansowania – jak zdobywać środki na kreatywne projekty?

Projekt pt. „JUSt transition - Potencjał Uniwersytetu Śląskiego podstawą Sprawiedliwej Transformacji regionu”

- Warsztat: Tworzenie strategii finansowania dla własnego projektu

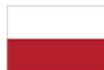
Dzień 2: Konsultacje online lub stacjonarnie, w ramach których uczestnicy szkolenia otrzymają indywidualne wsparcie w analizie pomysłu na biznes – ocena jego unikalnej wartości i potencjału rynkowego, dopasowaniu modelu biznesowego – wykorzystanie Lean Canvas i Business Model Canvas do strukturyzacji działalności, strategii finansowania – przegląd dostępnych źródeł finansowania, w tym crowdfundingu, dotacji, grantów i inwestycji prywatnych, optymalizacji kosztów i rentowności, identyfikacji potencjalnych partnerstw i sieci współpracy, personalizowanego doradztwa w zakresie wdrożenia wypracowanego modelu biznesowego.

Dzień 3: Komunikacja oferty i budowanie marki w przestrzeni cyfrowej:

- Storytelling w biznesie kreatywnym – jak budować narrację wokół marki?
- Ćwiczenie: Tworzenie angażujących treści i budowanie społeczności wokół marki
- E-commerce i sprzedaż w świecie wirtualnym – jak efektywnie docierać do klientów online?
- Branding dla branż kreatywnych – jak wyróżnić się na rynku?
- Ćwiczenie: Budowanie wizerunku marki i strategii komunikacyjnej dla własnego projektu
- Warsztat: Prezentacja opracowanych modeli biznesowych i strategii marketingowych

Dzień 4: Konsultacje online lub stacjonarnie, na których uczestnicy szkolenia otrzymają indywidualne wsparcie w definiowaniu tożsamości marki, jej misji, wartości i wyróżników na rynku, strategiach budowania wizerunku, tworzeniu angażujących treści, komunikacji dostosowanej do różnych kanałów, marketingu cyfrowym i sprzedaży online, E-commerce i monetyzacji twórczości, budowania społeczności wokół marki.

Każdy uczestnik kończy warsztaty z gotowym modelem biznesowym projektu kreatywnego, strategią finansowania projektu, strategią marketingową i komunikacyjną dla swojego projektu, strategią budowania społeczności wokół marki i angażowania odbiorców, planem działań brandingowych dostosowanych do specyfiki branży kreatywnej, planem wdrożenia i roadmapą działań na kolejne miesiące. Każdy uczestnik



Projekt pt. „JUSt transition - Potencjał Uniwersytetu Śląskiego podstawą Sprawiedliwej Transformacji regionu”

otrzyma dostęp do materiałów edukacyjnych, checklist, case studies oraz gotowych narzędzi, które może wykorzystać po zakończeniu warsztatów. Po zakończeniu każdy uczestnik otrzyma także krótkie podsumowanie swojej pracy i rekomendacji do dalszego rozwoju. Szkolenie ma się odbywać w formule warsztatowej tj. minimum 80% czasu to ćwiczenia, symulacje i analiza rzeczywistych case studies.

Liczba godzin szkolenia na grupę: max. 32 (trener nr 1 prowadzi pierwszy i drugi dzień szkolenia, trener nr 2 prowadzi trzeci i czwarty dzień szkolenia – nie może to być ta sama osoba)

Liczba dni szkolenia na grupę: max. 4, w jednym tygodniu mogą się odbyć nie więcej niż dwa dni szkoleniowe

Liczba godzin szkolenia dziennie: max. 8

Liczba uczestników na grupę: min. 8, max. 15 osób

Liczba grup: max. 1

2. Termin realizacji zamówienia:

- a) Wymagany termin realizacji zamówienia: **od dnia podpisania umowy przez 8 miesięcy, jednak nie dłużej niż do dnia 31 maja 2026 r.**
- b) realizacja usługi szkoleniowej winna odbywać się zgodnie z harmonogramem przygotowanym przez Zamawiającego po zawarciu umowy i przesłanym do Wykonawcy drogą mailową najpóźniej do 5 dni roboczych przed rozpoczęciem zajęć dla każdego trenera.
- c) Wszystkie zajęcia powinny się odbywać w przedziale pomiędzy 8.00 - 20.00 od poniedziałku do niedzieli.
- d) Wykonawca jest zobowiązany dostosować się do zmian harmonogramu wprowadzonych przez Zamawiającego.
- e) Każdorazowe nieprzeprowadzenie zajęć zgodnie z harmonogramem z przyczyn leżących po stronie Wykonawcy Zamawiający uznaje za niewykonanie przedmiotu umowy.

3. Miejsce realizacji zamówienia:

Zajęcia będą odbywać się w następujących miejscach: Kampus Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach – ul. Bankowa, ul. Pawła, ul.

Projekt pt. „JUSt transition - Potencjał Uniwersytetu Śląskiego podstawą Sprawiedliwej Transformacji regionu”

Paderewskiego, ul. Uniwersytecka, ul. Jagiellońska, lub z wykorzystaniem zdalnej techniki nauczania e-learning za pomocą platformy Wykonawcy. Budynki będą dostosowane do potrzeb osób z niepełnosprawnościami (podjazdy, windy).

4. Liczba uczestników:

Maksymalna liczba uczestników została określona powyżej, ostateczna liczba uczestników zależy będzie od liczby osób zainteresowanych udziałem w zajęciach. Nie można wprowadzać na zajęcia dodatkowych osób niebędących uczestnikami Projektu.

Zamawiający zastrzega, że podana powyżej liczba uczestników, lub podana ilość godzin szkolenia jest ilością maksymalną, która może ulec zmniejszeniu, a Wykonawcy nie przysługują z tego tytułu żadne roszczenia. Dotyczy to także sytuacji, w której grupa się nie zbierze.

5. Rekrutacja, informacja oraz organizacja zajęć:

Za rekrutację na zajęcia odpowiedzialny jest Zamawiający. Zamawiający zobowiązuje się dostarczyć **listę uczestników/uczestniczek zajęć** oraz **listę rezerwową** najpóźniej **1 dzień roboczy** przed planowanym terminem rozpoczęcia zajęć dla grupy. W przypadku niezgłoszenia się pracownika na zajęcia, do udziału w nich ma prawo pierwsza osoba z listy rezerwowej. Zamawiający dostarczy Wykonawcy wersję elektroniczną wzoru listy obecności, najpóźniej na 3 dni robocze przed planowanym rozpoczęciem szkolenia, a Wykonawca zobowiązany jest do wydruku listy obecności i zebrania podpisów uczestników na wersji papierowej w każdym dniu szkolenia. Wykonawca zobowiązany jest do udokumentowania obecności na zajęciach uczestników w postaci list obecności (w przypadku zajęć stacjonarnych), lub zrzutów ekranu z zajęć wykonanych w każdym dniu z widoczną datą i godziną wykonania zrzutu, oraz pełnym imieniem i nazwiskiem uczestnika szkolenia.

Wykonawca zobowiązany jest do przygotowania dla każdego ze szkoleń pre oraz post testów, których wzór zostanie przedłożony do akceptacji Zamawiającemu nie później niż **na 5 dni roboczych** przed planowanym rozpoczęciem realizacji pierwszego z zajęć. **Ostateczna akceptacja** przez Zamawiającego nadesłanych wzorów musi nastąpić najpóźniej **na 2 dni robocze** przed planowanym rozpoczęciem zajęć, których dotyczy. Testy

Projekt pt. „JUSt transition - Potencjał Uniwersytetu Śląskiego podstawą Sprawiedliwej Transformacji regionu”

mają umożliwić zdiagnozowanie poziomu kompetencji, których dotyczą dane zajęcia, przed i po jego zakończeniu.

Wykonawca zobowiązany jest do niezwłocznego poinformowania Zamawiającego o niezgłoszeniu się uczestników na zajęcia, przerwaniu zajęć lub rezygnacji z uczestnictwa oraz każdorazowej nieobecności skierowanych osób na zajęcia, oraz w innych sytuacjach które mają wpływ na ewentualne niezrealizowanie programu zajęć i umowy.

Wykonawca zobowiązany jest do umożliwienia osobom wskazanym przez Zamawiającego przeprowadzenia w każdym czasie kontroli realizacji zajęć w tym w szczególności ich przebiegu, treści, wykorzystywanych materiałów, frekwencji uczestników oraz prowadzenia wizyt monitorujących.

6. Materiały informacyjne: przygotowanie, oprawa, druk i dystrybucja:

Wykonawca jest zobowiązany do:

1. Przygotowania programu szkolenia do każdej części i przesłania go drogą mailową do Zamawiającego do 5 dni roboczych od momentu podpisania umowy.
2. Przygotowania materiałów szkoleniowych do każdej części dostępnych dla każdego uczestnika kursu. Materiały szkoleniowe powinny zostać udostępnione Zamawiającemu w wersji papierowej.
3. Przygotowania wzoru zaświadczenia o udziale w zajęciach, przedłożenia do akceptacji Zamawiającemu w terminie do 1 dnia roboczego przed rozpoczęciem realizacji zajęć, a następnie dostarczenia Zamawiającemu zaświadczeń (1 oryginał dla uczestnika zajęć, 1 kopia dla Zamawiającego potwierdzona za zgodność z oryginałem). Minimalne informacje, które zaświadczenie powinno zawierać: imię i nazwisko uczestnika, tytuł szkolenia, data szkolenia, data wydania zaświadczenia, nazwa Wykonawcy, podpis Wykonawcy, wymagane ologowanie i nazwa projektu.
4. Przeprowadzenia na zakończenie zajęć ankiety (przygotowanej w wersji elektronicznej przez Zamawiającego i dostarczonej Wykonawcy drogą mailową w terminie do 5 dni roboczych od daty zawarcia umowy) dotyczącej indywidualnej oceny zajęć przez każdego z uczestników. Wykonawca zobowiązany będzie do wydrukowania ankiety,



Projekt pt. „JUŃ transition - Potencjał Uniwersytetu Śląskiego podstawą Sprawiedliwej
Transformacji regionu”

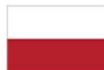
przeprowadzenia jej oraz zebrania i przekazania tych ankiet
Zamawiającemu, w terminie do 10 dni roboczych od zakończenia zajęć.

5. Przygotowania pre testu oraz post testu uwzględniającego program, oraz zakres merytoryczny zajęć i wydrukowania ich dla wszystkich uczestników. Testy te muszą być imienne, nie anonimowe.
6. Na programie, zaświadczeniach, testach pre i post oraz ankiecie powinna znaleźć się informacja, iż zajęcia współfinansowane są ze środków Unii Europejskiej zgodnie z aktualnymi na dzień przeprowadzenia zajęć Wytycznymi oraz zasadami promocji Projektu. Informacje na temat prawidłowego oznaczenia materiałów i dokumentów dostarczy Zamawiający w terminie nie późniejszym niż 5 dni roboczych od daty zawarcia umowy.
7. Program do transmisji szkolenia oraz sposób prowadzenia zajęć powinny spełniać kryteria dostępności dla osób ze szczególnymi potrzebami. Zamawiający wymaga spełnienia standardowych kryteriów dostępności określone w Wytycznych w zakresie realizacji zasady równości szans i niedyskryminacji, w tym dostępności dla osób z niepełnosprawnościami oraz zasady równości szans kobiet i mężczyzn w ramach funduszy unijnych na lata 2021-2027 oraz aktualnych załącznikach do tych wytycznych.
8. Wszystkie przekazywane w formie elektronicznej dokumenty powinny spełniać kryteria dostępności cyfrowej wymienione w Ustawie o dostępności cyfrowej stron internetowych i aplikacji mobilnych podmiotów publicznych.

7. Dokumentacja związana z realizacją szkolenia:

Wykonawca zobowiązany będzie do przekazania Zamawiającemu dokumentów w terminie do 10 dni roboczych od dnia zakończenia szkolenia w danej części:

1. Oryginały list obecności z każdego dnia szkolenia, z podpisami prowadzącego szkolenie i uczestników, lub/i zrzuty ekranu z każdego dnia szkolenia z widoczną datą i godziną wykonania zrzutu, oraz widocznymi wszystkimi obecnymi w danym dniu szkolenia uczestnikami (pełne imię i nazwisko),
2. Oryginały sprawdzonych testów pre i post,
3. Oryginały ankiet oceniających przeprowadzonych wśród uczestników zajęć, wraz z ankietą zbiorczą,



Projekt pt. „JUSt transition - Potencjał Uniwersytetu Śląskiego podstawą Sprawiedliwej Transformacji regionu”

4. Oryginału oraz kopii potwierdzonej za zgodność z oryginałem przez Wykonawcę zaświadczeń o ukończeniu szkolenia przez uczestników,
 5. Jednego kompletu materiałów szkoleniowych w wersji papierowej, na poczet przekazania ich do archiwum Projektu.
- Niedotrzymanie ww. terminu Zamawiający uzna jako nienależyte wykonywanie przedmiotu umowy.

8. Prawa autorskie:

Wykonawca przeniesie na Zamawiającego autorskie prawa majątkowe (jeśli wytworzy) do wytworzonych w ramach realizacji niniejszego zamówienia materiałów noszących cechy utworu w rozumieniu art. 1 ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych.

9. Warunki płatności:

- 1) Rozliczenie odbywać się będzie po zakończeniu realizacji szkolenia w danej części i po podpisaniu przez Zamawiającego protokołu odbioru, który stanowi podstawę do wystawienia rachunku/faktury.
- 2) Warunkiem podpisania protokołu odbioru usługi będzie dostarczenie do Zamawiającego w określonym terminie (do 10 dni roboczych) dokumentów wymienionych w punkcie 7.
- 3) Wynagrodzenie wypłacone będzie w oparciu o cenę jednostkową za 1 h zajęć oraz faktyczną liczbę godzin zrealizowanych zajęć. Zamawiający zobowiązuje się dokonać zapłaty należności na rachunek Wykonawcy podany na fakturze/rachunku w terminie 14 dni od daty jej otrzymania. Wykonawca wystawi protokół odbioru i fakturę osobno do każdej części szkolenia.

10. Warunki udziału w postępowaniu:

Wykonawca, w celu realizacji przedmiotu zamówienia wykaże, że dysponuje, lub będzie dysponował co najmniej zespołem dwóch osób, z których każda łącznie posiada:

Cz. A:

1) Trener nr 1:

- a) co najmniej wykształcenie wyższe min. licencjat,
- b) doświadczenie w prowadzeniu zajęć z zakresu tematycznego zgodnego z tytułem szkolenia, tj. przeprowadził w ciągu ostatnich trzech lat przed

Projekt pt. „JUSt transition - Potencjał Uniwersytetu Śląskiego podstawą Sprawiedliwej Transformacji regionu”

terminem składania ofert co najmniej jedno szkolenie/ zajęcia/
warsztaty/doradztwo z zakresu Lean Startup, trwające co najmniej 8 h.

2) Trener nr 2:

- a) co najmniej wykształcenie wyższe min. licencjat,
- b) doświadczenie w prowadzeniu zajęć z zakresu tematycznego zgodnego z tytułem szkolenia, tj. przeprowadził w ciągu ostatnich trzech lat przed terminem składania ofert co najmniej jedno szkolenie/ zajęcia/
warsztaty/doradztwo z zakresu Lean Canvas, trwające co najmniej 8 h.

Uwaga!

Za 1 zajęcia Zamawiający uzna szkolenia/zajęcia/warsztaty/doradztwo zrealizowane dla 1 grupy szkoleniowej lub - w przypadku zajęć indywidualnych – dla 1 osoby. Jeden Trener może prowadzić wyłącznie jedną część zajęć w danej części.

Cz. B:

1) Trener nr 1:

- a) co najmniej wykształcenie wyższe min. licencjat,
- b) doświadczenie w prowadzeniu zajęć z zakresu tematycznego zgodnego z tytułem szkolenia, tj. przeprowadził w ciągu ostatnich trzech lat przed terminem składania ofert co najmniej jedno szkolenie/zajęcia/
warsztaty/doradztwo z zakresu Value Proposition Canvas, trwające co najmniej 8 h.

2) Trener nr 2:

- a) co najmniej wykształcenie wyższe min. licencjat,
- b) doświadczenie w prowadzeniu zajęć z zakresu tematycznego zgodnego z tytułem szkolenia, tj. przeprowadził w ciągu ostatnich trzech lat przed terminem składania ofert co najmniej jedno szkolenie/ zajęcia/
warsztaty/doradztwo z zakresu Lean Canvas, trwające co najmniej 8 h.

Uwaga!

Za 1 zajęcia Zamawiający uzna szkolenia/zajęcia/warsztaty/doradztwo zrealizowane dla 1 grupy szkoleniowej lub - w przypadku zajęć indywidualnych – dla 1 osoby. Jeden Trener może prowadzić wyłącznie jedną część zajęć w danej części.

Projekt pt. „JUSt transition - Potencjał Uniwersytetu Śląskiego podstawą Sprawiedliwej
Transformacji regionu”

Cz. C:

1) Trener nr 1:

- a) co najmniej wykształcenie wyższe min. licencjat,
- b) doświadczenie w prowadzeniu zajęć z zakresu tematycznego zgodnego z tytułem szkolenia, tj. przeprowadził w ciągu ostatnich trzech lat przed terminem składania ofert co najmniej jedno szkolenie/ zajęcia/ warsztaty/doradztwo z zakresu Service Design, trwające co najmniej 8 h.

2) Trener nr 2:

- a) co najmniej wykształcenie wyższe min. licencjat,
- b) doświadczenie w prowadzeniu zajęć z zakresu tematycznego zgodnego z tytułem szkolenia, tj. przeprowadził w ciągu ostatnich trzech lat przed terminem składania ofert co najmniej jedno szkolenie/ zajęcia/ warsztaty/doradztwo z zakresu Lean Impact, trwające co najmniej 8 h.

Uwaga!

Za 1 zajęcia Zamawiający uzna szkolenie/ zajęcia/ warsztaty/doradztwo zrealizowane dla 1 grupy szkoleniowej lub - w przypadku zajęć indywidualnych – dla 1 osoby. Jeden Trener może prowadzić wyłącznie jedną część zajęć w danej części.

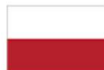
Cz. D:

1) Trener nr 1:

- a) co najmniej wykształcenie wyższe min. licencjat,
- b) doświadczenie w prowadzeniu zajęć z zakresu tematycznego zgodnego z tytułem szkolenia, tj. przeprowadził w ciągu ostatnich trzech lat przed terminem składania ofert co najmniej jedno szkolenie/ zajęcia/ warsztaty/doradztwo z zakresu Lean Marketing, trwające co najmniej 8 h.

2) Trener nr 2:

- a) co najmniej wykształcenie wyższe min. licencjat,
- b) doświadczenie w prowadzeniu zajęć z zakresu tematycznego zgodnego z tytułem szkolenia, tj. przeprowadził w ciągu ostatnich trzech lat przed terminem składania ofert co najmniej jedno szkolenie/ zajęcia/ warsztaty/doradztwo z zakresu Customer Journey Mapping, trwające co najmniej 8 h.



Projekt pt. „JUŹt transition - Potencjał Uniwersytetu Śląskiego podstawą Sprawiedliwej Transformacji regionu”

Uwaga!

Za 1 zajęcia Zamawiający uzna szkolenie/ zajęcia/ warsztaty/doradztwo zrealizowane dla 1 grupy szkoleniowej lub - w przypadku zajęć indywidualnych – dla 1 osoby. Jeden Trener może prowadzić wyłącznie jedną część zajęć w danej części.

Cz. E:

1) Trener nr 1:

- a) co najmniej wykształcenie wyższe min. licencjat,
- b) doświadczenie w prowadzeniu zajęć z zakresu tematycznego zgodnego z tytułem szkolenia, tj. przeprowadził w ciągu ostatnich trzech lat przed terminem składania ofert co najmniej jedno szkolenie/ zajęcia/ warsztaty/doradztwo z zakresu Business model canvas, trwające co najmniej 8 h.

2) Trener nr 2:

- a) co najmniej wykształcenie wyższe min. licencjat,
- b) doświadczenie w prowadzeniu zajęć z zakresu tematycznego zgodnego z tytułem szkolenia, tj. przeprowadził w ciągu ostatnich trzech lat przed terminem składania ofert co najmniej jedno szkolenie/ zajęcia/ warsztaty/doradztwo z zakresu Lean Canvas, trwające co najmniej 8 h.

Uwaga!

Za 1 zajęcia Zamawiający uzna szkolenie/ zajęcia/ warsztaty/doradztwo zrealizowane dla 1 grupy szkoleniowej lub - w przypadku zajęć indywidualnych – dla 1 osoby. Jeden Trener może prowadzić wyłącznie jedną część zajęć w danej części.

Cz. F:

1) Trener nr 1:

- a) co najmniej wykształcenie wyższe min. licencjat,
- b) doświadczenie w prowadzeniu zajęć z zakresu tematycznego zgodnego z tytułem szkolenia, tj. przeprowadził w ciągu ostatnich trzech lat przed terminem składania ofert co najmniej jedno szkolenie/ zajęcia/

Projekt pt. „JUSt transition - Potencjał Uniwersytetu Śląskiego podstawą Sprawiedliwej Transformacji regionu”

warsztaty/doradztwo z zakresu pozyskiwania funduszy dla Startupów, trwające co najmniej 8 h.

2) Trener nr 2:

- a) co najmniej wykształcenie wyższe min. licencjat,
- b) doświadczenie w prowadzeniu zajęć z zakresu tematycznego zgodnego z tytułem szkolenia, tj. przeprowadził w ciągu ostatnich trzech lat przed terminem składania ofert co najmniej 8 h doradztwa dla jednego podmiotu z zakresu oceny gotowości inwestorskiej startupu oraz rozmów z inwestorami.

Uwaga!

Za 1 zajęcia Zamawiający uzna szkolenie/ zajęcia/ warsztaty/doradztwo zrealizowane dla 1 grupy szkoleniowej lub - w przypadku zajęć indywidualnych – dla 1 osoby. Jeden Trener może prowadzić wyłącznie jedną część zajęć w danej części.

Cz. G:

1) Trener nr 1:

- a) co najmniej wykształcenie wyższe min. licencjat,
- b) doświadczenie w prowadzeniu zajęć z zakresu tematycznego zgodnego z tytułem szkolenia, tj. przeprowadził w ciągu ostatnich trzech lat przed terminem składania ofert co najmniej 8h doradztwa dla jednego podmiotu w tematyce rozwoju przemysłów kreatywnych.

2) Trener nr 2:

- a) co najmniej wykształcenie wyższe min. licencjat,
- b) doświadczenie w prowadzeniu zajęć z zakresu tematycznego zgodnego z tytułem szkolenia, tj. przeprowadził w ciągu ostatnich trzech lat przed terminem składania ofert co najmniej 8h doradztwa dla jednego podmiotu w tematyce budowania wizerunku marki.

Uwaga!

Za 1 zajęcia Zamawiający uzna szkolenie/ zajęcia/ warsztaty/doradztwo zrealizowane dla 1 grupy szkoleniowej lub - w przypadku zajęć indywidualnych – dla 1 osoby. Jeden Trener może prowadzić wyłącznie jedną część zajęć w danej części.

Projekt pt. „JUSt transition - Potencjał Uniwersytetu Śląskiego podstawą Sprawiedliwej
Transformacji regionu”

Zamawiający zastrzega, że od Wykonawcy na każdym etapie postępowania może żądać dokumentów potwierdzających posiadane wykształcenie i doświadczenie, tj. kserokopię dyplomu oraz dowody wystawione przez Zamawiającego usługę potwierdzające należyte wykonanie wykazanych szkoleń/zajęć/warsztatów/doradztwa, takich jak np. protokół odbioru, referencje, programy szkoleń, lub inne dokumenty, z których wynika, że wskazana osoba przeprowadziła dane zajęcia. Odmowa okazania wymaganych dokumentów, lub ich brak będzie skutkować odstąpieniem od zamiaru podpisania umowy/ lub odstąpieniem od umowy i naliczeniem kar umownych, określonych we wzorze umowy.

11. Kryteria oceny wykonawcy:

Kryterium	Waga
a) Cena	30%
b) Doświadczenie zawodowe Trenera nr 1	30%
c) Doświadczenie zawodowe Trenera nr 2	30%
d) Zatrudnienie osoby z niepełnosprawnościami (N)	10%

Opis stosowanych kryteriów oraz sposób oceny ofert:

a) zasady przyznawania punktów w kryterium „cena”

Cena - oznacza cenę brutto za wykonanie całości przedmiotu zamówienia zgodnie z Zapytaniem Ofertowym, oraz umową. Cena wskazana w formularzu oferty oceniana będzie w następujący sposób:

$$C \text{ punktów} = \frac{\text{Najniższa cena występująca w ofertach} \times 30}{\text{Cena wskazana w rozpatrywanej ofercie}}$$

C punktów – liczba punktów za kryterium „cena”

Projekt pt. „JUSt transition - Potencjał Uniwersytetu Śląskiego podstawą Sprawiedliwej Transformacji regionu”

Zamawiający w ramach tego kryterium przyzna maksymalnie **30 pkt.**

Cena podana w ofercie winna zawierać wszelkie koszty poniesione w celu należytego i pełnego wykonania zamówienia, zgodnie z wymaganiami opisanymi w niniejszym dokumencie, w szczególności: koszt wynagrodzenia osób zaangażowanych do realizacji zamówienia, koszt materiałów szkoleniowych, wydania zaświadczeń, koszty dojazdu, noclegu i pobytu trenera, ewentualne koszty zapewnienia platformy szkoleniowej i przeprowadzenia szkoleń w formie zdalnej, a także koszty ogólne, w tym: wszelkie podatki, opłaty i elementy ryzyka związane z realizacją zamówienia, zysk Wykonawcy oraz podatek VAT w wysokości zgodnej z obowiązującymi przepisami;

b) zasady przyznawania punktów w kryterium „**Doświadczenie zawodowe Trenera nr 1**”

Wykonawca otrzyma punkty w ww. kryterium oceny ofert, jeśli wykaże w załączniku nr 6 (**Wykaz doświadczenia osób wskazanych do realizacji usług szkoleniowych**), na podstawie dokumentów, realizację w ciągu ostatnich 3 lat przed terminem składania ofert, zajęć zgodnych z warunkiem udziału w postępowaniu (pkt b) dotyczących trenera na 1 w każdej części postępowania dla uczelni wyższych, instytucji badawczych, instytucji administracji publicznej.

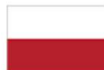
Punkty zostaną przyznane zgodnie z zasadą:

- brak zrealizowanych zajęć – 0 pkt,
- 1 zrealizowane zajęcia – 10 pkt,
- 2 zrealizowane zajęcia – 20 pkt,
- 3 lub więcej zrealizowanych zajęć – 30 pkt,

Maksymalna liczba punktów do uzyskania w tym kryterium: **30 pkt.**

c) zasady przyznawania punktów w kryterium „**Doświadczenie zawodowe Trenera nr 2**”

Wykonawca otrzyma punkty w ww. kryterium oceny ofert, jeśli wykaże w załączniku nr 6 (**Wykaz doświadczenia osób wskazanych do**



Projekt pt. „JUSt transition - Potencjał Uniwersytetu Śląskiego podstawą Sprawiedliwej Transformacji regionu”

realizacji usług szkoleniowych), na podstawie dokumentów realizację w ciągu ostatnich 3 lat przed terminem składania ofert, zajęć zgodnych z warunkiem udziału w postępowaniu (pkt b) dotyczących trenera na 2 w każdej części postępowania dla uczelni wyższych, instytucji badawczych, instytucji administracji publicznej.

Punkty zostaną przyznane zgodnie z zasadą:

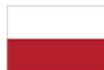
- brak zrealizowanych zajęć – 0 pkt,
- 1 zrealizowane zajęcia – 10 pkt,
- 2 zrealizowane zajęcia – 20 pkt,
- 3 lub więcej zrealizowanych zajęć – 30 pkt,

Maksymalna liczba punktów do uzyskania w tym kryterium: **30 pkt.**

Na potwierdzenie spełnienia kryterium w ppkt b), c) Wykonawca przedłoży wraz z ofertą, dowody potwierdzające wykonanie usługi, przy czym dowodami o których mowa są: referencje, protokoły odbioru, inne dokumenty sporządzone przez podmiot, na rzecz którego usługi zostały wykonane, z których wynika, że wskazana osoba wykonała wykazane w deklaracji usługi, oraz, że zostały wykonane bez zastrzeżeń.

d) kryterium „**zatrudnienie do realizacji zamówienia osób z niepełnosprawnościami**” będzie oceniane w następujący sposób:

- Zamawiający dokona oceny tego kryterium na podstawie złożonej przez Wykonawcę w ofercie deklaracji zatrudnienia przy realizacji zamówienia osób z niepełnosprawnościami, o których mowa w przepisach o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnieniu osób niepełnosprawnych.
- W przypadku niezłożenia przez Wykonawcę deklaracji w przedmiotowym zakresie, deklaracja nie podlega uzupełnieniu, co skutkuje nieprzyznaniem punktów w ramach tego kryterium.
- Wykonawca, który zadeklaruje, że zatrudni do realizacji zamówienia co najmniej jedną osobę z niepełnosprawnościami otrzyma 10 punktów w tym kryterium.



Projekt pt. „JUSt transition - Potencjał Uniwersytetu Śląskiego podstawą Sprawiedliwej Transformacji regionu”

- Wykonawca, który nie zadeklaruje do realizacji zamówienia osób z niepełnosprawnościami lub zadeklaruje, iż nie zatrudni do realizacji zamówienia osób z niepełnosprawnościami otrzyma w tym kryterium 0 punktów.
- W przypadku złożenia deklaracji zatrudnienia osoby z niepełnosprawnościami jw., Wykonawca będzie zobowiązany przestrzegać tego zobowiązania w toku realizacji zamówienia.
- Zamawiający zastrzega, iż najpóźniej przed przystąpieniem do świadczenia usług zażąda od Wykonawcy okazania dokumentu, potwierdzającego zatrudnienie do realizacji zamówienia osoby z niepełnosprawnościami, o której mowa w przepisach o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych. Odmowa okazania powyższego dokumentu, lub brak wymaganego dokumentu będzie skutkować zastosowaniem przez zamawiającego kar umownych.

Zamawiający udzieli zamówienia Wykonawcy, którego oferta odpowiada wszystkim wymogom zawartym w opisie przedmiotu zamówienia i zostanie oceniona w podanych kryteriach wyboru jako najkorzystniejsza – uzyskując najwyższą liczbę punktów.