

Numer zapytania	Z170/6/1
Tytuł zapytania	Szkoelnia do Akademii Sprzedaży.
Kupiec prowadzący:	Zaczkowska, Ewa
Osoba kontaktowa w sprawach merytorycznych:	
Data złożenia:	2025-07-29 12:57:01
Waluta:	PLN

TERMINY W ZAPYTANIU

Data i godzina rozpoczęcia przyjmowania ofert:	2025-07-29 12:56:58
Data i godzina zakończenia przyjmowania ofert:	2025-08-11 15:00:00
Termin zadawania pytań (do kiedy?):	2025-08-11 14:59:00

Załączniki	tak
------------	-----

Treść zapytania

W imieniu Holcim Polska SA zapraszam Państwa do złożenia oferty na dostawcę szkoleń do Akademii Sprzedaży.

Celem planowanego programu szkoleniowego jest wyrównanie i podniesienie kompetencji sprzedażowych w zespołach sprzedażowych funkcjonujących w ramach sześciu linii biznesowych naszej organizacji. Szkolenie powinno zapewnić spójność działań sprzedażowych, niezależnie od zróżnicowanego modelu sprzedaży i doświadczenia uczestników.

Grupa docelowa

- Około 40 osób zatrudnionych w 6 liniach biznesowych (B2B oraz dystrybucja)
- Znaczna rozpiętość doświadczenia handlowego: od 1 roku do 25 lat stażu
- Różne modele sprzedaży
- Docelowo podział na 4 grupy szkoleniowe po ok. 10 osób

Planowany harmonogram

- **Okres realizacji:** IV kwartał 2025 – II kwartał 2026
- **Start programu:** pomiędzy 22 a 26 września 2025
- **Zakończenie programu:** marzec/kwiecień 2026

Zakres programu

1. Szkolenia stacjonarne

- Dla każdej z 4 grup:
 - 6 dni szkoleniowych realizowanych w formie 3 sesji po 2 dni każda
 - Po każdej sesji – 1 warsztat wdrożeniowy online (follow-up)
- Łącznie: **36 dni szkoleniowych** (24 dni stacjonarnych + 12 warsztatów online)

2. Warsztat otwierający program

- Dla całej grupy (ok. 40 osób)
- Stacjonarny warsztat wprowadzający, trwający maksymalnie 5 godzin
- Celem jest integracja uczestników, wprowadzenie do tematyki, budowanie motywacji, przedstawienie ram programowych

Zakres merytoryczny

Program szkoleniowy powinien być oparty na obowiązującym w naszej organizacji **Standardzie Wizyty Handlowej** i obejmować następujące obszary:

1. Przygotowanie do wizyty
2. Rozpoczęcie wizyty
3. Rozpoznanie potrzeb i zdobywanie informacji
4. Przedstawienie oferty, możliwości, rozwiązania
5. Pokonywanie zastrzeżeń
6. Zamykanie sprzedaży

Dodatkowe zagadnienia do uwzględnienia:

- Negocjacje
- Język korzyści
- Techniki sprzedaży
- Pozyskiwanie klientów
- Planowanie i organizacja pracy
- Cold calling
- Dosprzedaż (upselling)

Kolejność i szczegółowy układ tematów zostaną ustalone na dalszym etapie wspólnie z wykonawcą.

Wymagania wobec oferenta

- Doświadczenie w realizacji kompleksowych programów szkoleniowych dla zespołów sprzedażowych
- Zespół trenerski z doświadczeniem w szkoleniach sprzedażowych B2B i dystrybucyjnych
- Gotowość do współpracy przy dopasowaniu programu do wewnętrznych standardów klienta
- Referencje z minimum 3 zrealizowanych podobnych projektów w ciągu ostatnich 3 lat
- Warunkiem przystąpienia do postępowania przetargowego jest akceptacja naszych Ogólnych Warunków Dostawy i Usług (OWDiU) - w załączeniu.

Zawartość oferty

Prosimy o przedstawienie oferty zawierającej:

- Opis koncepcji programu szkoleniowego
- Proponowaną strukturę i przebieg szkoleń
- Profil kadry trenerskiej
- Opis sposobu pomiaru efektywności
- Kosztorys całościowy oraz szczegółowy (cena jednostkowa za dzień szkoleniowy stacjonarny, warsztat online, warsztat otwierający)
- Warunki logistyczne i organizacyjne
- Terminowość i możliwości realizacyjne w podanym okresie
- przedstawienie propozycji narzędzia lub metody służącej do pomiaru efektywności realizowanego programu szkoleniowego (np. ocena poziomu wiedzy i kompetencji przed i po programie,

obserwacja, testy, wywiady, etc.)

Osoba do kontaktu:

Paweł Stanikowski - 502786228, pawel.stanikowski@holcim.com

*Zastrzegamy sobie prawo do odwołania przetargu bez podania przyczyny.

LISTA ZAŁĄCZNIKÓW

Lp.	Dokumenty
1.	LZ2_06_01_IN001_02 Do pobierania - Ogólne Warunków Dostaw i Usług Wyd_2_20240401 (1).pdf

PRODUKTY

Lp.	Produkt	Indeks/Nr produktu	Ilość	Jednostka miary	Kategoria zakupowa
1.	Szkoelnia do Akademii Sprzedaży		1	szt.	Inne

KRYTERIA OCENY OFERTY

Lp.	Kryterium	Waga	Czy kryterium zmienne	Sposób naliczania punktów	Składowa oceny
1.	Cena	1	Tak	Zniżkowy	Tak

KRYTERIA FORMALNE (WARUNKI UDZIAŁU W POSTĘPOWANIU):

Lp.	Kryterium
1.	Termin płatności: 30 dni
2.	Miejsce dostawy: siedziba
3.	Koszt transportu: po stronie dostawcy

DODATKOWE PYTANIA DO OFERTY

Lp.	Pytanie
Brak pozycji	

SKŁADANIE OFERT

Zezwól na składanie ofert częściowych	nie
Zezwól na składanie ofert na zamienniki	nie
Zezwól na dodatkowe uwagi do produktów	nie
Zezwól na korygowanie ofert do momentu zakończenia przyjmowania ofert	tak
Zezwól na składanie ofert w przypadku braku spełniania kryteriów formalnych	nie
Zezwól na składanie ofert w innych walutach	nie
Zezwól na składanie ofert na inne ilości	nie
Zezwól na składanie ofert wariantowych	nie