

ZAPYTANIE OFERTOWE NR 1/PZ2/2021

na zakup wdrożenia narzędzia do branżowych gier biznesowych wraz ze szkoleniem

W związku z realizacją projektu pn.: „e-Uczelnia – Nowoczesny Program Rozwoju”, nr umowy o dofinansowanie: POWR.03.05.00-00-Z021/18 współfinansowanego z Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój, Oś III. Szkolnictwo wyższe dla gospodarki i rozwoju, Działanie 3.5 Kompleksowe programy szkół wyższych, Collegium Civitas zaprasza do składania ofert **zakup wdrożenia narzędzia do branżowych gier biznesowych wraz ze szkoleniem**.

Niniejsze postępowanie prowadzone jest w oparciu o zasadę konkurencyjności, określoną w Wytycznych w zakresie kwalifikowalności wydatków w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności na lata 2014-2020. Zapytanie ofertowe umieszczono na stronie: <https://bazakonkurencyjnosci.funduszeuropejskie.gov.pl/> oraz na stronie internetowej Collegium Civitas <https://www.civitas.edu.pl/pl/uczelnia/zapytania-projekty-rozwojowe>.

NAZWA I ADRES ZAMAWIAJĄCEGO:

Collegium Civitas Plac Defilad 1, piętro: XII
00-901 Warszawa
tel.: 22 656 71 34
e-mail: pz2@civitas.edu.pl

INFORMACJE OGÓLNE:

1. Oferent winien zapoznać się z całością dokumentacji.
2. Oferent ponosi wszelkie koszty związane z przygotowaniem i złożeniem oferty. Zamawiający nie przewiduje zwrotu kosztów przygotowania ofert.
3. Zamawiający zastrzega sobie możliwość zmiany treści zapytania ofertowego przed upływem terminu składania ofert. Informacja o zmianie zapytania ofertowego zostanie opublikowana w treści zapytania ofertowego zamieszczonego w Bazie Konkurencyjności i na stronie internetowej Collegium Civitas. Zamawiający przedłuży termin składania ofert o czas niezbędny do wprowadzenia zmian w ofertach, jeżeli jest to konieczne z uwagi na zakres wprowadzonych zmian.
4. Zamawiający zastrzega sobie możliwość unieważnienia postępowania, w przypadku gdy:
 - 1) nie złożono żadnej oferty niepodlegającej odrzuceniu;
 - 2) cena najkorzystniejszej oferty przewyższa kwotę, którą Zamawiający zamierza przeznaczyć na sfinansowanie zamówienia, chyba że Zamawiający może zwiększyć tę kwotę do ceny najkorzystniejszej oferty;
 - 3) wystąpiła istotna zmiana okoliczności powodująca, że prowadzenie postępowania lub wykonanie zamówienia nie leży w interesie publicznym lub interesie projektu, czego nie można było wcześniej przewidzieć;
 - 4) postępowanie obarczone jest niemożliwą do usunięcia wadą uniemożliwiającą zawarcie niepodlegającej unieważnieniu umowy w sprawie udzielenia zamówienia;
5. Zamawiający, poza postanowieniami pkt. 4 zastrzega sobie prawo do zamknięcia postępowania bez dokonania wyboru oferty lub do unieważnienia postępowania bez podania przyczyny.
6. Oferentom nie przysługuje żadne roszczenie względem Zamawiającego w przypadku skorzystania przez niego z uprawnień opisanych w pkt. 3-5 zapytania ofertowego.



ADRES I OSOBA DO KONTAKTÓW:

- 1) Marta Maśka
Koordynator Projektów UE
tel. 22 656 71 34
e-mail: pz2@civitas.edu.pl

OPIS PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA

1. Wspólny słownik zamówień (CPV):

Kod CPV:

- 48000000-8 – Pakiety oprogramowania i systemy informatyczne
- 48911000-7 – Pakiety oprogramowania do gier komputerowych
- 48931000-3 – Pakiety oprogramowania szkoleniowego

2. Przedmiot zamówienia

Przedmiotem zamówienia obejmuje:

- 1) Zakup wdrożenia narzędzia do branżowych gier biznesowych – instalacja na serwerze Zamawiającego wraz z integracją z systemem znajdującym się na uczelni w zakresie grup studenckich oraz przetestowaniem i uruchomieniem
- 2) Udzielenie bezterminowej i nieograniczonej terytorialnie licencji na korzystanie z narzędzia do branżowych gier biznesowych dla studentów i wykładowców Collegium Civitas, bez ograniczeń na liczbę użytkowników i urządzeń

- 3) Szkolenie dla prowadzących zajęcia z wykorzystaniem gier biznesowych

- szczegółowe wytyczne odnośnie przedmiotu zamówienia zostały zawarte w załączniku nr 1 do zapytania ofertowego.

3. Termin realizacji

- 1) Zakup narzędzia do branżowych gier biznesowych – marzec 2021 r.
- 2) Instalacja i wdrożenie narzędzia do branżowych gier biznesowych – marzec 2021 r.
- 3) Szkolenia dla prowadzących zajęcia z wykorzystaniem gier biznesowych – kwiecień 2021 r.
- 4) Okres gwarancji i wsparcia technicznego w tym opieka serwisowa dla osób, które będą trenerami gry biznesowej (wsparcie to powinno być realizowane w wymiarze maximum 2 godzin w tygodniu przez okres trwania gwarancji) oraz nieodpłatne aktualizacje narzędzia do gier biznesowych online, wynikające ze zmian technologicznych np. w funkcjonalnościach przeglądarek – marzec 2021 – czerwiec 2023 r.

WARUNKI UDZIAŁU W POSTĘPOWANIU ORAZ OPIS SPOSOBU DOKONYWANIA OCENY ICH SPEŁNIENIA

1. Ogólne zasady ubiegania się o zamówienie:

O udzielenie zamówienia mogą ubiegać się Oferenci, którzy spełniają poniższe warunki:

- 1) W postępowaniu może wziąć udział Oferent, który posiada wiedzę i zaplecze techniczne niezbędne do należytego wykonania przedmiotu zamówienia oraz nie podlega wykluczeniu z postępowania z powodu istnienia konfliktu interesów – Oświadczenie o braku powiązań osobowych lub kapitałowych (załącznik nr 4 do zapytania).



- 2) O udzielenie zamówienia mogą ubiegać się Wykonawcy, którzy spełniają następujące warunki udziału w postępowaniu:
 - a. posiadają doświadczenie w wykonaniu co najmniej trzech wdrożeń narzędzia do gier biznesowych o wartości minimum 100 000 zł,
 - b. dysponują kadrą trenerów legitymujących się odpowiednim wykształceniem i kwalifikacjami tj. dysponują co najmniej 1 osobą posiadającą wykształcenie wyższe lub zawodowe adekwatne do przedmiotu zamówienia lub certyfikaty/zaświadczenia uprawniające do przeprowadzenia szkoleń objętych przedmiotem zamówienia – ocena spełnienia warunku na podstawie informacji przedstawionych w załączniku nr 3 do niniejszego Zapytania wraz z załączonymi CV, kserokopiami dyplomów,
 - c. nie są powiązani kapitałowo lub osobowo z Zamawiającym oraz złożą oświadczenie zgodne z treścią załącznika nr 4 do zapytania.
- 3) Oferent może złożyć tylko jedną ofertę na przedmiot zamówienia, w razie złożenia kolejnej oferty przez tego samego Oferenta, pierwotną traktuje się jako wycofaną.

2. Przygotowanie oferty

Wymagania podstawowe

- 1) Oferta oraz wszelkie załączniki muszą być podpisane.
- 2) Wzory dokumentów dołączonych do zapytania, w tym oferta, powinny zostać wypełnione i przygotowane przez Oferenta w formie zgodnej z zapytaniem.
- 3) Oferent ponosi wszelkie koszty związane z przygotowaniem i złożeniem oferty.
- 4) Cena przedstawiona w ofercie, w tym składające się na nią ceny jednostkowe nie podlegają zmianom.
- 5) Cenę należy podać w PLN, z dokładnością do dwóch miejsc po przecinku, w tym słownie.
- 6) Podana cena obejmuje wszystkie roszczenia Wykonawcy z tytułu wykonania Przedmiotu Umowy. Cena musi uwzględniać wszystkie wymagania niniejszego zapytania oraz obejmować wszelkie koszty, w tym podatkowe, związane z terminowym i prawidłowym wykonaniem przedmiotu zamówienia oraz warunkami i wytycznymi stawianymi przez Zamawiającego, odnoszącymi się do przedmiotu zamówienia.
- 7) Wszelkie upusty i rabaty powinny być od razu ujęte w cenie, tak by podana cena za realizację przedmiotu zamówienia była ceną ostateczną, bez konieczności dokonywania przeliczeń i innych działań w celu jej ustalenia.
- 8) Zamawiający nie dopuszcza składania ofert częściowych.
- 9) Zamawiający nie dopuszcza składania ofert wariantowych. Wszelkie upusty i rabaty powinny być od razu ujęte w cenie, tak by podana cena za realizację przedmiotu zamówienia była ceną ostateczną, bez konieczności dokonywania przeliczeń i innych działań w celu jej ustalenia.

3. Sposób złożenia oferty

- 1) Ofertę należy złożyć w wersji elektronicznej przez bazę konkurencyjności: <https://bazakonkurencyjnosci.funduszeuropejskie.gov.pl>.
- 2) Dokumenty wchodzące w skład oferty mogą być przedstawiane w formie skanów oryginałów.
- 3) Oferta powinna być opatrzona pieczęcią i/lub podpisem Oferenta, posiadać datę sporządzenia. Załączniki przygotowane przez Oferenta wg wzorów stanowiących załączniki do niniejszego zapytania powinny być podpisane we wskazanych miejscach, pozostałe strony zaparafowane.
- 4) Zamawiający może żądać przedstawienia oryginału lub notarialnie poświadczonej kopii dokumentu wyłącznie wtedy, gdy złożony skan dokumentu jest nieczytelny lub budzi uzasadnione wątpliwości co do jej prawdziwości.



4. Elementy oferty

- 1) Formularz oferty (załącznik nr 2 do zapytania);
- 2) Wykaz osób delegowanych do realizacji szkolenia wraz z informacją o ich doświadczeniu (załącznik nr 3 do zapytania);
- 3) Oświadczenie o braku powiązań osobowych lub kapitałowych (załącznik nr 4 do zapytania);
- 4) Wykaz zrealizowanych wdrożeń wraz z dowodami potwierdzającymi, że wdrożenia zostały wykonane w sposób należyty (np. referencje, protokół odbioru), (załącznik nr 5 do zapytania);
- 5) Zaparafowany wzór umowy (załącznik nr 6 do zapytania)
- 6) Zaparafowany wzór umowy powierzenia przetwarzania danych osobowych. (załącznik nr 7 do zapytania)

5. Złożenie oferty – termin i miejsce

- 1) Oferty należy składać do dnia 01.03.2021 do godziny 23:59
- 2) O zachowaniu terminu złożenia oferty decyduje data wpływu oferty do bazy konkurencyjności, Oferty złożone po terminie nie będą rozpatrywane.
- 3) Oferent może zmienić lub wycofać ofertę przed upływem terminu przesyłania ofert.
- 4) Oferty należy składać wyłącznie na załączonym wzorze oferty.
- 5) Jeżeli wykonawca nie złoży dokumentów lub oświadczeń wymaganych wraz z ofertą, dokumenty lub oświadczenia te są niekompletne, zawierają błędy lub budzą wątpliwości, Zamawiający może wezwać do ich złożenia, uzupełnienia, wyjaśnienia lub poprawienia w terminie przez siebie wskazanym.
- 6) W przypadku wątpliwości co do treści złożonej oferty, Zamawiający może wezwać do złożenia, w wyznaczonym przez siebie terminie, wyjaśnień dotyczących oferty wykonawcy (w tym złożonych oświadczeń i dokumentów).

KRYTERIA OCENY OFERTY ORAZ INFORMACJA O WAGACH PUNKTOWYCH PRZYPISANYCH DO POSZCZEGÓLNYCH KRYTERIÓW OCENY OFERTY

1. Ocenie będą podlegały oferty złożone przez Wykonawców, którzy spełnią warunki udziału w postępowaniu, a ich oferta nie zostanie odrzucona.
2. Ocena ofert zostanie dokonana w oparciu o następujące kryteria:
 - 1) cena brutto – max. 100 pkt. (waga 100%)**
Kryterium cena brutto, gdzie oferty zostaną ocenione przelicznikiem $P=Cn/Co \times 100$ pkt,
gdzie:
P – liczba otrzymanych punktów,
Cn – najniższa cena brutto,
Co – cena brutto oferty ocenionej.

OCENA I WYBÓR NAJKORZYSTNIEJSZEJ OFERTY

1. Maksymalna liczba punktów do uzyskania w każdej części przez Oferenta wynosi 100. Wszystkie obliczenia będą dokonywane z dokładnością do dwóch miejsc po przecinku.
2. Za najkorzystniejszą zostanie uznana oferta, która uzyska największą liczbę punktów.
3. Jeżeli Zamawiający nie będzie mógł wybrać najkorzystniejszej oferty z uwagi na to, że dwie lub więcej ofert uzyskały taką samą punktację, wówczas Zamawiający wezwie tych Oferentów do złożenia w wyznaczonym terminie dodatkowych ofert cenowych. Oferty dodatkowe nie mogą



zawierać ceny wyższej od ceny złożonej w ofercie pierwotnej. Pozostałe warunki oferty nie mogą ulec zmianie.

4. Zamawiający jest uprawniony do wyboru kolejnej najkorzystniejszej oferty w przypadku, w którym Oferent, którego oferta została wybrana jako najkorzystniejsza, odmówił podpisania umowy.
5. Zamawiający po wyborze najkorzystniejszej oferty zamieszcza wyniki zapytania ofertowego na stronie internetowej.
6. Oferent, którego oferta została uznana za najkorzystniejszą, zobowiązany jest do zawarcia Umowy w terminie wyznaczonym przez Zamawiającego nie dłuższym niż 14 dni.



Załącznik nr 1

do zapytania ofertowego nr 1/PZ2/2021

I. Dane Zamawiającego

Collegium Civitas
Plac Defilad 1, PKiN p. XII
00-901 Warszawa
NIP 525-20-83-784, REGON 012769984

II. Doświadczenie prowadzących szkolenie:

Osoby prowadzące szkolenie muszą spełniać następujące kryteria:

- 1) legitymować się odpowiednim wykształceniem i kwalifikacjami tj. posiadać wykształcenie wyższe lub zawodowe adekwatne do przedmiotu zamówienia lub certyfikaty/zaświadczenia uprawniające do przeprowadzenia szkoleń objętych przedmiotem zamówienia.

III. Opis przedmiotu zamówienia:

Wdrożenie narzędzia (oprogramowania) służącego do prowadzenia trzech rodzajów gier symulacyjnych online – planowanie biznesu, zarządzanie biznesem i zarządzanie projektami, które mają być narzędziami dydaktycznymi, kształcącymi postawy i kompetencje przedsiębiorcze wśród studentów, ułatwiające w przyszłości założenie i zarządzanie własną firmą lub projektem. Udzielenie bezterminowej i nieograniczonej terytorialnie licencji na korzystanie z narzędzia do branżowych gier biznesowych dla studentów i wykładowców Collegium Civitas, bez ograniczeń na liczbę użytkowników i urządzeń.

Zadaniem gier jest kształtowanie postaw menedżerskich oraz umiejętności w zakresie współpracy w grupie, kreatywności, innowacyjności, rozwiązywania problemów, optymalizowania decyzji. Gracze będą podejmować decyzje dotyczące planowania i prowadzenia wirtualnego przedsiębiorstwa lub projektu. Decyzje w grze będą zbliżone do podejmowanych przez menedżerów w podobnych funkcjonujących w rzeczywistości przedsiębiorstwach.

1. Gry biznesowe powinny:

- 1) Pozwalać na imitowanie rzeczywistych warunków funkcjonowania biznesu lub prowadzenia projektów oraz pozwalać uczestnikom na podejmowanie decyzji, dzięki którym nabędą umiejętności zarządcze w zakresie planowania i prowadzenia firmy oraz zarządzania projektami.
- 2) Mieć charakter zarówno indywidualny, jak i zespołowy.
- 3) Być dostępne w języku polskim i angielskim.

2. Wymagania techniczne:

- 1) Wykonawca dostarczy i uruchomi oprogramowanie na serwerze uczelni, a także dostarczy wersję pozwalającą na re-instalację tego oprogramowania. Sprzęt, którym dysponuje Zamawiający:
 - a. serwer: przestrzeń dyskowa 20GB, pamięć operacyjna 16GB, zainstalowany PHP w wersji 5.6 (najlepiej 7+) (moduły curl, rewrite),

- b. baza danych (MySQL/MariaDB) pod każda symulację + 1 na zarządzanie zamówieniami.
- 2) Oprogramowanie powinno zostać zintegrowane z systemem znajdującym się na uczelni w zakresie grup studenckich – system Uczelnia11 firmy PCG Akademia.
 - 3) Logowanie powinno być oparte o ADFS uczelni. Wykonawca powinien zapewnić maksymalną ochronę przed niepożądanym dostępem z zewnątrz (np. atakami typu: Cross Site Scripting, PHP Injection, SQL Injection).
 - 4) Interfejs użytkownika aplikacji powinien być w pełni dostępny z poziomu wszystkich popularnych przeglądarek internetowych bez konieczności instalacji dodatkowego oprogramowania.
 - 5) Symulacja powinna zapewniać prawidłowe wyświetlanie treści zarówno na urządzeniach stacjonarnych, jak i mobilnych – strona symulacji powinna być stroną responsywną.
 - 6) Dostęp do symulacji powinien być możliwy przez 24 godziny na dobę przez 7 dni w tygodniu.
 - 7) Wdrożenie gry nie będzie wymagało od Uczelni dokonywania zakupów dodatkowego oprogramowania ani sprzętu.
 - 8) Gra powinna umożliwiać jednoczesny udział wielu uczestników, którzy tworzą zespoły. Uczestnicy tworząc wirtualne przedsiębiorstwa w ramach klasy, konkurują ze sobą na jednym wirtualnym rynku. Możliwość tworzenia wielu rynków.
 - 9) Udział w grze powinien być rejestrowany, możliwe jest przerwanie gry w dowolnym czasie oraz jej kontynuacja lub wznowienie.
 - 10) Gra powinna posiadać przynajmniej dwa panele: Panel uczestnika – gracza oraz Panel trenera – prowadzącego.
 - 11) Prowadzący grę (wykładowca) powinien posiadać swój panel zarządzania z możliwością zarządzania grą, zawierający:
 - a. Zamawianie gry,
 - b. Uruchamianie algorytmów liczących symulujących rynek,
 - c. Widok listy uczestników gry,
 - d. Wysyłkę e-maili do uczestników gry,
 - e. Podgląd wyników wirtualnych firm,
 - f. Przydzielanie kar i nagród uczestnikom.
 - 12) Każdy z uczestników w ramach decyzji powinien mieć możliwość:
 - a. Podjęcia decyzji biznesowej,
 - b. Sprawdzenia wyników decyzji biznesowej,
 - c. Sprawdzenia wyników decyzji biznesowych na tle konkurencji.
 - 13) Wyniki gry powinny być prezentowane w formie tabelarycznych zestawień oraz interaktywnych wykresów.
 - 14) Obliczenia związane z ustaleniem wyników gry nie powinny przekroczyć 10 sekund.
 - 15) Gra powinna być zaopatrzona w instrukcję obsługi w języku polskim i angielskim zawierającą informacje dot. technicznej strony obsługi gry oraz zakresu merytorycznego wraz z przykładami (format PDF i video instrukcje).

3. Wymagania merytoryczne dotyczące gry symulującej planowanie biznesu



- 1) Gra powinna bazować na realiach rynkowych specyficznych dla konkretnej (prawdziwej) branży (nie bazować na uniwersalnej/abstrakcyjnej usłudze/produkcie) – min. 3 branże do wyboru.
 - 2) Zakres decyzji, jakie podejmuje uczestnik symulacji powinien zawierać minimum następujące elementy:
 - a. Plan organizacji firmy (w tym m.in. wybór nazwy, określenie misji, zasad zespołu, wskazanie potencjalnej grupy odbiorców)
 - b. Rejestracja działalności gospodarczej (wypełnienie dokumentów rejestracyjnych jednoosobowej działalności gospodarczej)
 - c. Plan organizacji stanowisk
 - d. Możliwość zaplanowania zakupu dostawców,
 - e. Możliwość zaplanowania zatrudnienia pracowników (ustalenie wynagrodzenia, premii, formy zatrudnienia)
 - f. Zaplanowanie działań marketingowych (marketing tradycyjny oraz marketing internetowy)
 - g. Możliwość zaplanowania części finansowej planowanego biznesu tj. planowanych przychodów, kosztów oraz inwestycji finansowych.
 - h. Możliwość zaplanowania cen usług.
 - 3) Gra powinna umożliwiać planowanie rozpoczęcia jednoosobowej działalności gospodarczej do momentu uzupełnienia CIDG .
 - 4) Gra powinna zawierać elementy polskich przepisów obowiązujących przedsiębiorców oraz sprawozdawczości i rachunkowości stosowanej przez przedsiębiorców w Polsce.
 - 5) Wirtualne firmy powinny podlegać ocenie poprawności podejmowanych danych, spójności. Na podstawie podejmowanych decyzji użytkownik powinien otrzymywać punkty za poprawnie podejmowane decyzje. W przypadku decyzji, które będą niespójne, nielogiczne i niezgodne z prawem użytkownik nie będzie otrzymywał punktów.
 - 6) Gra powinna być w języku polskim i angielskim.
- 4. Wymagania merytoryczne dotyczące gry symulującej zarządzanie biznesem:**
- 1) Gra powinna bazować na realiach rynkowych specyficznych dla konkretnej (prawdziwej) branży (nie bazować na uniwersalnej/abstrakcyjnej usłudze/produkcie) – min. 3 branże do wyboru.
 - 2) Zakres decyzji, jakie podejmuje uczestnik symulacji powinien zawierać minimum następujące elementy:
 - a. Organizacja firmy (w tym m.in. wybór nazwy, określenie misji, zasad zespołu)
 - b. Rejestracja działalności gospodarczej (wypełnienie dokumentów rejestracyjnych jednoosobowej działalności gospodarczej)
 - c. Organizacja stanowisk
 - d. Komponowanie oferty produktów/usług
 - e. Zakup materiałów/surowców
 - f. Zatrudnienie pracowników (ustalenie wynagrodzenia, premii, formy zatrudnienia)
 - g. Marketing (marketing tradycyjny oraz marketing internetowy)
 - h. Finanse (możliwość zarządzania finansami przedsiębiorstwa poprzez lokaty, kredyty, pożyczki)



i. Sprzedaż (ustalanie cen/rabatów).

- 3) Gra powinna dotyczyć zarządzania małym przedsiębiorstwem od momentu jego rejestracji.
- 4) Gra powinna zawierać elementy pozwalające na kształtowanie umiejętności porównywania ofert różnych podmiotów np. dostawców, banków itp.
- 5) Gra powinna zawierać elementy polskich przepisów obowiązujących przedsiębiorców oraz sprawozdawczości i rachunkowości stosowanej przez przedsiębiorców w Polsce.
- 6) Gra powinna składać się z etapów, minimum 10 rund decyzyjnych.
- 7) Poziom trudności powinien wzrastać wraz z postępem uczestnika.
- 8) Wirtualne firmy prowadzone przez uczestników powinny podlegać ocenie wielokryterialnej.
- 9) Algorytmy gry powinny być wielokryterialne i nieliniowe.
- 10) Gra powinna być w języku polskim i angielskim.

5. Wymagania merytoryczne dotyczące gry symulującej zarządzanie projektem:

- 1) gra powinna oferować min. 1 z 3 rodzajów projektów – wprowadzenie nowego produktu na rynek, przygotowanie szkolenia dla pracowników, utworzenie działu B&R w firmie – min. 1 branża.
- 2) gra powinna umożliwiać planowanie projektu w tym zakup i przydzielanie zasobów, reakcję na ryzyko, reakcję na interesariuszy oraz otoczenie.
- 3) Gra powinna w sposób losowy wpływać na projekt, w taki sposób aby użytkownik, wykazując się umiejętnościami menedżerskimi, mógł reagować na zmieniające się warunki.
- 4) Zakres decyzji, jakie będą mogli podejmować gracze, powinien obejmować co najmniej:
 - a. Planowanie projektu przy określonych parametrach wejściowych (przydzielanie posiadanych zasobów, zamawianie zasobów z firm zewnętrznych, wybór strategii dot. relacji z interesariuszami, forma reakcji na ryzyko).
 - b. Realizacja projektu (przydzielanie posiadanych zasobów, zamawianie zasobów z firm zewnętrznych, wybór strategii dot. relacji z interesariuszami, forma reakcji na ryzyko) przy zmieniających się warunkach tj. np. choroba pracownika, wyższa cena dostarczonej usługi/produktu przez firmę zewnętrzną itp.
- 5) po każdej rundzie decyzyjnej gra powinna umożliwiać generowanie raportu ukazującego poziom minimum 5 kompetencji gracza dotyczących zarządzania projektami na podstawie jakości podjętych decyzji (np.: planowanie, zakres, harmonogram, finanse, ryzyko, interesariusze, orientacja na wynik, przestrzeganie zasad).
- 6) Gra powinna być w języku polskim i angielskim.

6. Szkolenia dla prowadzących zajęcia z wykorzystaniem gier biznesowych

Liczba szkoleń: 3 – po 1 szkoleniu do każdej gry.

Miejsce szkolenia: online.

Język wykładowy: zajęcia prowadzone w języku polskim.

Rodzaj szkolenia: szkolenie zamknięte.

Liczba uczestników: 15 osób.

Cena powinna uwzględniać: opłatę za zorganizowanie i przeprowadzenie szkolenia, przeprowadzenie egzaminu po zakończeniu szkolenia, wydanie certyfikatów oraz wszelkie niezbędne materiały i pomoce naukowe.



IV. Obowiązki Wykonawcy:

- 1) Umożliwienie przeprowadzenia kontroli szkolenia zarówno przez przedstawiciela Zamawiającego, jak również przez instytucje zarządzające programem, w ramach którego dofinansowano projekt.
- 2) Informowania uczestników szkolenia, iż zajęcia są współfinansowane ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Umieszczania na prezentacjach/materiałach logotypów zgodnych z Wytycznymi w zakresie informacji i promocji programów operacyjnych polityki spójności na lata 2014-2020.

7. Usługi gwarancyjne realizowane podczas 28-miesięcznej gwarancji na wdrożone oprogramowanie:

- 1) opieka serwisowa dla osób, które będą trenerami gry biznesowej (wsparcie to powinno być realizowane w wymiarze maximum 2 godzin w tygodniu przez okres trwania gwarancji);
- 2) nieodpłatne aktualizacje narzędzia do gier biznesowych online, wynikające ze zmian technologicznych np. w funkcjonalnościach przeglądarek;
- 3) testowanie poprawności pracy przedmiotu Umowy po wykonaniu naprawy;
- 4) telefoniczna pomoc przy rozwiązywaniu problemów dotyczących przedmiotu Umowy.