

ТЕХНІЧНЕ ЗАВДАННЯ

Запит на послуги національного консультанта з проведення тренінгу

Опис завдання:	Провести тренінг «Експертні продажі»
Місце роботи:	Офлайн
Дата початку:	3 дати підписання контракту
Дата завершення:	12.03.2025
Замовник:	ГО Агенція міжнародної співпраці
Метод оцінювання:	Найнижча цінова пропозиція, яка відповідає всім критеріям

Закупівля товарів за цим технічним завданням здійснюється в межах проєкту «Посилення стійкості приватного сектора в Україні» який фінансує Чеська Республіка та впроваджує Програма розвитку ООН (ПРООН) в Україні.

КОНТЕКСТ ТА ОПИС ПРОЄКТУ

Багато українських ММСП мають обмежений доступ до міжнародних ринків через недостатню інформацію, відсутність контактів та досвіду. Крім того відсутність налагоджених зв'язків з іноземними партнерами обмежує можливості для розвитку бізнесу. Тому проєкт сприятиме встановленню нових контактів та партнерств, що може призвести до збільшення обсягів експорту та розширення бізнесу. Ще однією важливою проблемою є обмеженість ресурсів ММСП, через що вони мають відставання в сфері діджиталізації, здійсненні ефективних продажів, тому значно програють через брак знань та навиків для користування сучасними методологіями, інструментами, програмними продуктами та штучним інтелектом.

Конкретними цілями проєкту є:

Створення акселераторської програми, яка підготує українські ММСП до виходу на європейські ринки, зокрема через Чеську Республіку, з акцентом на цифрові інструменти продажів та маркетингу, та розширить мережу контактів між українським та чеським бізнесом.

ЗАГАЛЬНА МЕТА ТА ЗАВДАННЯ

Загальною метою цього завдання є закупівля послуг з проведення тренінгу для цільової аудиторії з метою підвищення їхніх знань та навичок у тематиці «Експертні продажі». Ця закупівля відповідає досягненню цілей Угоди про надання гранту UNDP_UKR_2024_Czh_3.

Конкретні завдання за цим технічним завданням включають у себе, з поміж інших, наступні:

Навчити учасників ефективно знаходити клієнтів, укладати угоди та будувати довгострокові партнерські відносини для масштабування експортних продажів через Чеську Республіку. Ознайомити з сучасними діджитал інструментами, що допоможуть залучити клієнтів та зробити продажі більш сучасними та ефективними. Пояснити, як аналізувати потреби клієнтів та адаптувати до них комерційні пропозиції для збільшення конверсій. Навчити оптимізувати бізнес-процеси, пов'язані з експортними

продажами, для підвищення продуктивності та прибутковості. Відпрацювати техніки ведення переговорів з урахуванням культурних особливостей.

Тренінг має включити наступні напрямки:

- Особливості B2B і B2C у міжнародній торгівлі.
- Створення комерційних пропозицій.
- Формування команди продажів для здійснення продажів на зовнішні ринки.
- Як почати продавати в Чехії?
- Як масштабувати продажі на Чеському ринку?
- Канали продажів.
- Використання лійок продажу.
- Діджиталізація продажів.

Створити практичні симуляції продажів з діджитал інструментами

ОБСЯГ РОБІТ

Під керівництвом визначеного представника ГО Агенції міжнародної співпраці, Консультант виконає наступні види робіт в рамках виконання даного завдання:

№	Завдання	Опис завдання	Кількісний показник	Кількість одиниць
1	<i>Активність 2.1. Навчання (Стаття 2.1.2. Бюджету) Завдання 2 Проведення тренінгу «Експертні продажі»</i>	Підготувати тренінг, деталізувати план проведення, концепт, навчальні матеріали та презентацію відповідно до наданої програми Замовником (8 годин)	години	8
		Провести тренінг (2 дні, 16 годин, мінімум 20 учасників) згідно до наданої програми	години	16
		Індивідуальне консультування учасників з питань розробки індивідуальних експортних стратегій, мінімум 5 учасників (8 годин)	години	8
		Підсумковий звіт щодо програми та досягнутих результатів учасниками	звіт	1

Щоб забезпечити належне виконання вищезазначених завдань, Консультант зобов'язується:

- Підготувати детальний план роботи з розкладом виконання цього завдання.
- Підтримувати зв'язок і постійну координацію з командою проєкту щодо всіх аспектів завдання та миттєво інформувати про будь-які труднощі або затримки, що виникли під час виконання завдання. Проводити регулярні зустрічі з командою проєкту за запитом.
- Надавати всі результати робіт для перегляду, коментарів і затвердження команді проєкту відповідно

до вимог.

- Забезпечити врахування гендерної рівності та розширення можливостей жінок у діяльності, сприяти безпечному та сприятливому середовищу, вільному від будь-якої дискримінації та жорстокої поведінки, та використовувати принципи гендерно-чутливих комунікацій відповідно до організаційних стандартів ПРООН.

ПРИМІТКА: будь-яка напрацьована інформація, звіти, презентації та інші матеріали повинні бути узгоджені з ПРООН перед поширенням.

ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ

Передбачається, що Консультант досягне наступних результатів протягом нижчезазначених строків.

№	Результат	Строк виконання
1	Здійснено деталізацію програми тренінгу, концепт, навчальні матеріали та презентацію відповідно до наданої програми Замовником (8 годин)	протягом 14 днів після підписання контракту
2	Проведено тренінг для мінімум 20 учасників, 16 годин офлайн	протягом 21 дня після підписання контракту
3	Проведено індивідуальне консультування мінімум 5 учасників з питань розробки індивідуальних експортних стратегій (8 годин)	протягом 5 календарних днів після виконання результату 2
4	Підсумковий звіт щодо програми та досягнутих результатів учасниками	протягом 7 днів після виконання результату 3

УМОВИ ОПЛАТИ

- Оплата здійснюється без ПДВ – рахунок за послуги повинен не містити податок на додану вартість, сума до сплати повинна бути вказаною «Без ПДВ».
- Консультант укладає договір з ГО Агенція міжнародної співпраці. Якщо Консультант є фізичною особою-підприємцем, то він/вона самостійно сплачує відповідні податки. Якщо Консультант є фізичною особою, ГО Агенція міжнародної співпраці, відповідно до законодавства України, виступає податковим агентом і нараховує та сплачує до бюджету відповідні податки з загальної суми, яку Консультант визначить за результатами роботи у Акті виконаних робіт.
- Оплата буде здійснена двома траншами згідно з наступним графіком платежів:
 - Перший платіж (50 % від суми контракту) у строк 3 робочих днів після виконання завдань та досягнення результату 1, 2 - Здійснено деталізацію програми тренінгу, концепт, навчальні матеріали та презентацію відповідно до наданої програми Замовником. Проведено тренінг для мінімум 20 учасників.
 - Другий платіж (50% від суми контракту) у строк 3 робочих днів після виконання завдань та досягнення результату 3, 4 - Проведено індивідуальне консультування мінімум 5 учасників з питань розробки індивідуальних експортних стратегій. Підсумковий звіт щодо програми та досягнутих результатів учасниками.

ВИМОГИ ДО ЗВІТНОСТІ

Консультант працюватиме під керівництвом визначеного представника ГО Агенції міжнародної співпраці.

Консультант повинен дотримуватися системи моніторингу, оцінки і контролю якості, впровадженої ПРООН. Уся необхідна інформація, звіти і статистичні дані, електронні та паперові версії звітів повинні готуватися та передаватися для схвалення відповідно до попередньо встановленого графіку або настільки швидко, наскільки це можливо (протягом узгодженого проміжку часу).

Консультант повинен узгоджувати всі етапи завдання та переходити до наступного етапу лише після отримання схвалення попередніх.

Після завершення всіх робіт Консультант повинен надати Підсумковий технічний звіт, що містить короткий опис виконаної роботи та результатів. Усі звіти та результати подаються в електронній формі (*.docx, *.xlsx, *.pptx, та *.pdf або інші попередньо узгоджені формати). Звіти повинні надаватися українською мовою.

ДОСВІД І КВАЛІФІКАЦІЙНІ ВИМОГИ ДО КОНСУЛЬТАНТА

- Рівень освіти - Вища освіта у відповідній сфері (менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, міжнародної економіки, менеджменту, бізнесу, маркетингу, логістики) або суміжних галузях (лінгвістики, міжнародних відносин).
- Досвід особистих продажів, комунікації з клієнтами із 3 і більше країн.
- Досвід здійснення особистих продажів через діджитал платформи.
- Досвід проведення співбесід та найму кадрів для роботи із зовнішніми ринками.
- Досвід створення інфо-продуктів для зовнішніх ринків.
- Мінімум 5 років практичного досвіду роботи проведення тренінгів, семінарів.
- Мінімум 5 років практичного досвіду в консалтингу, побудови відділів продажів підприємств.
- Наявність сертифікатів або дипломів, пов'язаних із експортом (зовнішньоекономічною діяльністю).
- Участь у міжнародних проєктах спрямування розвитку МСП в якості виконавця послуг за кошти донорських програм.
- Досвід створення односторінкових сайтів для лідогенерації.
- Досвід роботи з торгово-промисловою палатою, або іншими бізнес асоціаціями не менше 1 року.
- Резюме консультанта та портфоліо щонайменше 3 (трьох) прикладів попередньо наданих послуг з побудови відділів продаж, розроблення маркетингових проєктів.
- Мовні навички - вільне володіння українською мовою.

ВИМОГИ ДО ПОДАННЯ ЦІНОВОЇ ПРОПОЗИЦІЇ

Цінова пропозиція подається до ГО Агенція міжнародної співпраці не пізніше 6 лютого 23:59 2025 року.

Документи повинні бути складені українською мовою, та у електронному вигляді (у форматі PDF одним файлом) надіслані учасником на електронні адреси aic@vcci.com.ua з темою листа **«Цінова пропозиція для участі в тендері з проведення тренінгу «Експертні продажі» від _____ (ПІБ)»**.

До цієї Пропозиції додається:

1. цінова пропозиція для участі в тендері з проведення тренінгу «Експертні продажі» у наступній формі (ціна повинна бути вказана в гривнях);

№	Результат	Кількісний показник (одиниця, вебінар, сайт, години та інше - ЯК У БЮДЖЕТІ)	Кількість одиниць	Вартість за одиницю (без ПДВ), грн	Загалом (без ПДВ), грн	
1	Здійснено деталізацію програми тренінгу, концепт, навчальні матеріали та презентація відповідно до наданої програми Замовником (8 годин) Проведений експортний акселератор (навчальна програма) (2 дні, 16 годин, мінімум 20 учасників) згідно з розробленою програмою	години	24			
2	Здійснено індивідуальне консультування учасників (мін 5 осіб) (8 годин) Підсумковий звіт щодо програми та досягнутих результатів учасниками		8			
	Всього без ПДВ, грн					

1. резюме з описом досвіду роботи з проведення навчання та супроводу бізнесу з питань продажів
2. приклади попередньо виконаних робіт.

Підпис виконавця _____/_____/

Дата_____

Додаткові застереження:

Учасник цього тендеру/конкурсу приймає до уваги та погоджується з тим, що організатор залишає за собою право вимагати від учасника тендеру/конкурсу додаткові документи та/або інформацію, що підтверджують відповідність окремих положень документів вимогам та умовам цього тендерного/конкурсного оголошення.

Учасник цього тендеру/конкурсу, надсилаючи документи для участі у загальній процедурі за цим конкурсом оголошенням, підтверджує своє розуміння та згоду з тим, що організатор тендеру/конкурсу може відхилити його пропозицію у випадку, якщо пропозиції інших учасників міститимуть більш вигідні умови, та що організатор конкурсу не обмежений у прийнятті будь-якої іншої пропозиції з більш вигідними для нього умовами.

До участі у конкурсному відборі допускаються конкурсні пропозиції, які повністю відповідають умовам цього оголошення. Конкурсні пропозиції, мають бути чинними та не підлягатимуть внесенню змін з боку учасників конкурсу, що їх подали, до повного завершення надання послуг.

Технічне завдання розроблено:

_____Інна Войло, голова ГО
23.01.2025 р.