



مركز شؤون المرأة - غزة
Women's Affairs Center - Gaza

الشروط المرجعية الخاصة باستقطاب شركات/أفراد لتنفيذ
تدريب حول " المهارات الحياتية واللغة الإنجليزية للعاملين في مجال العمل الحر"
Soft Skills & English for Business Training
مشروع "تمكين الشابات من خلال الابتكار والتكنولوجيا"

الممول من Christian-aid

حضرات السادة:

أنتم مدعوون لتقديم عروض أسعار من أجل تزويد الخدمات التالية:

- 1) شركة تدريبية/ مدرب/ة حول المهارات الحياتية واللغة الإنجليزية للعاملين في مجال العمل الحر**
2) مقدمة:

مركز شؤون المرأة جمعية أهلية نسوية مستقلة غير ربحية تهدف إلى تمكين النساء وتعزيز حقوق المرأة والمساواة الجنسانية من خلال برامج تمكين المرأة والأبحاث والمناصرة. يلتزم مركز شؤون المرأة خلال تحقيقه لرؤيته ورسالته بمبادئ حقوق الإنسان والتي تشمل المسؤولية والالتزام بحكم القانون والشفافية والتسامح والعدالة والمساواة وعدم التمييز والمشاركة والتمكين للفئات المهمشة. ينفذ مركز شؤون المرأة من خلال برامجه المختلفة العديد من الأنشطة والأبحاث والمشاريع المتعددة التي تدعم قضايا المرأة الفلسطينية.

1. خلفية/نطاق العمل:

تتوي حاضنة تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في مركز شؤون المرأة - غزة تنفيذ تدريب حول " المهارات الحياتية واللغة الإنجليزية للعاملين في مجال العمل الحر"، والذي إلى تعزيز قدراتهم الشخصية وتحسين مستوى اللغة الإنجليزية الخاصة بهم، مما يساهم في تحقيق نجاح أعمالهم وتعزيز التواصل مع العملاء وتوسيع فرص العمل على المستوى العالمي. حيث أن مدة الدورة التدريبية الواحدة 25 ساعة تدريبية.

- 2. الغرض من المهمة:** التعاقد مع شركات/أفراد لتنفيذ تدريب متخصص حول "المهارات الحياتية واللغة الإنجليزية للعاملين في مجال العمل الحر" لعدد (25) من المتدربات.

3. واجبات ومسؤوليات الشركة/ المدرب/ة:

3.1 تنفيذ تدريب مدته 32 ساعة تدريبية حول " المهارات الحياتية واللغة الإنجليزية " لعدد من 25 متدربة حسب البنود التالية:

- اعداد المواد التدريبية، واعتمادها من مركز شؤون المرأة.
- اعداد واعتماد منهجية التدريب والخطة التفصيلية والمواعيد المقترحة للتدريب.
- تنفيذ البرنامج التدريبي بطرق ابداعية وغير تقليدية، واشراك المستفيدات في عملية إعداد خطط الأعمال لمشاريعهم.
- متابعة المستفيدات ضمن الدورة التدريبية وتقييمهم طوال فترة تنفيذ التدريب.
- تصميم النماذج اللازمة للتطبيقات العملية والأنشطة، وتقديم تفصيل الأنشطة.
- متابعة مخرجات التدريب والأعمال المقدمة من المتدربات بالتعاون مع فريق ادارة المشروع.
- عمل الاختبارات القبليّة / البعدية وإجراء التحليل المطلوب بالإضافة إلى إعداد التقارير وفقاً لذلك، ويجب تسليم نتائج الاختبارات لمنسقة المشروع.

- اعداد التقارير اللازمة للبرنامج والتي تشمل على تقرير يوثق فعاليات وأنشطة التدريب، المنهجية المتبعة، تقييم المتدربين، تقييم رضا المستفيدين للخدمات التدريبية، الأهداف والنتائج المتحققة من التدريب، قياس الأثر، التوصيات والملاحظات والدروس المستفادة وقصص النجاح باللغتين العربية والإنجليزية.
- تدريب المستفيدين على المواضيع التالية:

- (1) كتابة السيرة الذاتية.
- (2) إتقان مهارات العرض التقديمي باللغتين العربية والإنجليزية، سواء في الواجهة المباشرة أو في سيناريوهات تسجيل الفيديو، التي تؤهلهم لنقل رسائل مؤثرة وتحقيق النتائج المرجوة.
- (3) جذب العملاء والتواصل: السعي النشط للحصول على عملاء وإقامة اتصال مع العملاء المحتملين الذين يحتاجون إلى تدريب في المهارات الناعمة واللغة الإنجليزية. ويشمل ذلك الشبكات والتسويق وتقديم الخدمات لتأمين فرص التدريب.
- (4) إدارة الوقت وتنفيذ المشاريع: إدارة عدة مشاريع للعملاء في نفس الوقت وضمان تسليم البرامج التدريبية في الوقت المحدد. تنظيم الجداول الزمنية، ووضع مواعيد نهائية واقعية، والحفاظ على تواصل واضح مع العملاء لتلبية توقعات المشروع.
- (5) التطوير المهني المستمر: المشاركة في التعلم المستمر وتطوير المهارات المهنية للبقاء على اطلاع بأحدث الاتجاهات والمنهجيات وأفضل الممارسات في تدريب المهارات الناعمة وتعليم اللغة الإنجليزية. حضور الندوات عبر الإنترنت وورش العمل ومؤتمرات الصناعة لتعزيز المهارات وتوسيع المعرفة.
- (6) إدارة علاقات العملاء: بناء علاقات قوية مع العملاء من خلال الحفاظ على التواصل المنتظم، وفهم احتياجاتهم المتطورة، وتقديم خدمة استثنائية. السعي للحصول على ملاحظات واقتراحات العملاء للتحسين المستمر.
- (7) إدارة الأعمال: إدارة الجوانب المالية للعمل الحر، بما في ذلك التفاوض على الأسعار وضمان الدفع في الوقت المحدد.

4. المخرجات:

- تقرير مرحلي مفصل عن المهام المنفذة والمخرجات المرتبطة بها وتقدم المتدربين باللغتين العربية والإنجليزية بعد إجراء الجزء الأول من الدورة التدريبية.
- تقرير نهائي شامل باللغتين الإنجليزية والعربية بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر: ملخص تنفيذي، والمنهجية، والأنشطة المنفذة، والنتائج الرئيسية بما في ذلك النتائج والبيانات الأولية للاختبارات القبليّة / البعدية، وتأثير التدريب على المجموعة المستهدفة، وآرائهم والتوصيات وقصص النجاح والدروس المستفادة.
- (25) متدربة حصلوا على تدريب المهارات الحياتية واللغة الإنجليزية.
- التحقق من صحة التقرير المقدم من منسقة المشروع أمر لا بد منه.
- منهجية ومصفوفة التدريب.
- المادة التدريبية.

5. الإطار الزمني:

تلتزم الشركة/الأفراد بتسليم المهام والمخرجات أعلاه بموعد زمني أقصاه 30 يوم من تاريخ توقيع العقد.

6. آلية تسليم عروض الأسعار:

يجب تسليم عروض أسعاركم باليد (العرض الفني والمالي) نسخة واحدة وباللغة العربية، في مظاريف مغلقة ومختومة يظهر عليها بوضوح كلمة عنوان الشروط المرجعية وفق النموذج المطلوب الى العنوان الهيئة المشتريّة (مقر مركز شؤون المرأة - غزة الكائن في غزة، النصر، شارع خليل الوزير، عمارة السعيد الطابق الثاني). ولا تقبل العروض الواردة عن طريق الفاكس أو البريد الإلكتروني.

7. موعد التسليم: يكون الموعد النهائي لاستلام عروض الأسعار من قبل الهيئة المشتريّة على العنوان المشار إليه أعلاه، هو يوم الاثنين

الموافق 24/07/2023 الساعة 15:00 ظهراً.

8. تقييم الأسعار والترسية: ستم الترسية على المورد مقدم العرض الحاصل على أعلى درجات في التقييم الفني (70%) والمالي

(30%). حيث سيتم التقييم الفني بناء على المعايير في الجدول أدناه مع الوزن مقابل كل معيار

8.1 التقييم الفني:

#	المعيار	الدرجة
1.	خبرة عمل سابقة لا تقل عن 3 سنوات أو أكثر في مجال التدريب والاستشارات (المهارات الحياتية واللغة الانجليزية)، بالإضافة إلى خبرة الشركة/الأفراد في استضافة أنشطة من هذا النوع لمؤسسات المجتمع المدني حسب السيرة الذاتية للشركة/الأفراد.	20
2.	خبرة عمل سابقة لا تقل عن 3 سنوات في مجال العنف المبني على النوع الاجتماعي والجنس حسب السيرة الذاتية للشركة/الأفراد.	20
3.	السيرة الذاتية للمدربين لدى الشركة/الأفراد.	20
4.	العرض الفني ويشمل خطة العمل المقترحة للتدريب والمادة التدريبية.	30
5.	قدرة شركة التدريب على تقديم فواتير صفرية أصلية ورسمية حسب الأصول، ولدية شهادة خلو طرف من ضريبي الدخل والقيمة المضافة، وشهادة خصم منبع.	10
	المجموع	70

8.2 التقييم المالي:

يجب تقديم عروض أسعاركم حسب التعليمات التالية وكذلك اعتماداً على شروط التوريد المبينة ادناه، يجب أن تقدم عروض الأسعار بعملة الدولار شاملة لضريبة القيمة المضافة:

#	الصف المطلوب	الوحدة	الكمية	سعر الوحدة بالدولار		السعر الإجمالي بالدولار	
				دولار	سنت	دولار	سنت
1.	تنفيذ تدريب بواقع 32 ساعة تدريبية حول المهارات الحياتية واللغة الإنجليزية للعاملين في مجال العمل الحر، حسب المواصفات في البند رقم (3) المهام والمسؤوليات.	ساعة تدريبية	32				
ملاحظات:							
● يحق للمركز تجزئة عرض السعر.							
● في حال وجود تعارض بين سعر الوحدة ومجموع سعر الوحدة المشتق، فإن سعر الوحدة هو الذي سيعتمد.							
● برضاء الالتزام بنموذج التقييم المالي (8.2) عند تعبئة الأسعار والتسليم.							

9. **سريان مفعول العرض:** يجب أن تكون عروض أسعاركم صالحة لمدة 90 يوماً من تاريخ استلام العروض المبين في الفقرة 5 من هذه الدعوة لتقديم العروض.

10. يحق للهيئة المشتريّة زيادة أو إنقاص الكمية المطلوبة لواحد أو أكثر من البنود الواردة ضمن هذه الدعوة بنسبة لا تتجاوز 25% من الكمية الأصليّة ودون تعديل سعر الوحدة أو شروط التوريد.

11. **عروض الأسعار البديلة:** لن يتم النظر في عروض الأسعار البديلة.

12. **السعر الثابت:** تكون الأسعار المشار إليها أعلاه ثابتة وليست عرضة لأي تغيير أو تعديل خلال مدة تنفيذ العقد.

13. **الدفع:** سيتم دفع قيمة العقد بالعملة أو العملات المبيّنة في عرض الأسعار الخاص بالمورد الفائز وذلك خلال 30 يوم تقويمي من تاريخ استلام الخدمات وبعد تقديم فاتورة مدعمة بشهادة قبول البضائع / الخدمات من قبل الهيئة المشتريّة وشهادة خصم المنبع.

14. **المواصفات الفنية المطلوبة:** يؤكد المورد التزامه بالمواصفات المشار إليها في البند رقم (3) المهام والمسؤوليات.

15. **الفشل في الأداء:** يمكن للمشتري أن يلغي أمر الشراء إذا فشل المورد في تسليم البضائع حسب الشروط والمدة المشار إليها أعلاه بالرغم من إعطائه مهلة 21 يوماً من قبل الهيئة المشتريّة، وبدون جلب أي مسؤولية قانونية على نفسه تجاه المورد.

16. **غرامات التأخير:** في حال أخفق المورد في تسليم جميع السلع المطلوبة، أو أي منها، في موعد (مواعيد) التسليم المحددة في العقد، يحق للمشتري حسم مبلغ من قيمة العقد كغرامات تأخير، 2% بالنسبة لسعر التسليم للسلع المتأخرة أو الخدمات غير المنفذة عن كل أسبوع تأخير أو جزء منه حتى يتم تسليمها أو تنفيذها الفعلي وبعده أعلى (10%). وفي حالة الوصول إلى الحد الأعلى (10%) يحق للمشتري فسخ العقد.

17. **الظروف القاهرة:** لا يتعرض المورد لمصادرة أو دفع غرامات التأخير أو فسخ العقد إذا كان تأخير الأداء أو أي إخفاق آخر في تنفيذ التزاماته تحت العقد ناتج عن ظرف قهري. وفي مثل تلك الظروف على المورد إبلاغ الهيئة المشتريّة فوراً وخطياً بكيفية تأثيرها على أدائه ويتفق المورد والهيئة المشتريّة على بدائل لتنفيذ العقد.

لأغراض هذه الفقرة، "ظرف قهري" تعني أي حدث أو حالة خارجة عن إرادة المورد، ولا يمكن تجنبها أو توقعها وهي غير ناتجة عن إهمال أو تقصير من طرفه. هذه الحالات قد تشمل، كمثال لا الحصر:

(1) الحروب والثورات،

(2) والحرائق الكبيرة في منشآت المورد، والفيضانات، والأوبئة، والحظر الصحي وحظر الشحن.

(3) القلاقل الشعبيّة في بلد المنشأ.

حل النزاعات: تحل النزاعات بحسب قوانين السلطة الوطنيّة الفلسطينيّة.

اسم المورد/مقدم العرض: _____

العنوان: _____

رقم الهاتف/الموبايل: _____

شخص الاتصال: _____

البريد الإلكتروني: _____

ملاحظة مهمة/ من الضروري كتابة البريد الإلكتروني حيث سيتم إبلاغكم من خلاله حول قبول أو رفض عرضكم خلال 10 أيام من تاريخ فتح عروض الأسعار.

توقيع وختم المخول: _____

احمد أبو توهة