

Sparbanken Syd

Vår referens: Maria Hammenberg

Mobiltelefon: 070-6110732

maria.hammenberg@telia.com

Ystad 2011-08-01

Offertförfrågan

Hej, här kommer förfrågan till Sparbanken Syds Tillväxtskola för ett 50-talet företag och drygt 500 anställda.

Upphandlingen består av olika kompetensbehov. Samtliga utbildningar kommer att ske på utbildningsplatser hos företagen alternativt på upphandlade platser i Ystad, Tomelilla eller i Simrishamn. Vissa undantag kan uppstå om utbildningsleverantören har egna kostnadseffektiva utbildningslokaler.

Vänligen offerera de områden där ni bedömer att ert kunnande motsvarar våra förväntningar. Vi ser det som positivt på om ni specificerar upplägget och presenterar det som programpunkter per dag.

Vi ser fram emot en offert från er senast den 22 augusti 2011. Därefter kommer vi att återkoppla under augusti/september för att starta uppdraget under hösten.

Med vänlig hälsning
Tillväxtskolan Sparbanken Syd

Maria Hammenberg
Projektledare Tillväxtskolan

Organisation:

Sparbanken Syds Tillväxtskola för mogna företag har under våren 2011 genomfört sin första fas som inkluderat genomförande av en Tillväxtplan (affärsplan med fokus på tillväxt) för respektive företag samt en Kompetensplan för respektive medarbetare. Projektägare är Sparbanken Syd i samarbete med Ystad, Tomelilla och Simrishamns kommun. Projektet finansieras huvudsakligen via ESF (Europeiska Sociala Fonden)

Nästa fas, genomförandefasen inkluderar utbildning av ca 500 personer under två år med start 1 augusti 2011 och med projektavslut siste juni 2013.

Tillväxtskolan består av två huvuddelar: Den traditionella Tillväxtskolan där huvudprojektledaren ska hålla ihop företagsledarna via gemensamma seminarier och individuella träffar ute på företaget och den andra delen vilket detta förfrågningsunderlag avser, kompetenshöjande åtgärder ska genomföras med de ca 50 företagens medarbetare.

Nedan följer de generella utbildningar som önskas. Ytterligare utbildningsinsatser kan komma att ske men består huvudsakligen av specialistutbildningar och där kommer vi att återkomma till de leverantörer som är relevanta för uppdragen.

Allt detta ska administreras under hela perioden av Tillväxtskolans projektledare.

Nedan följer specifikation på kravprofiler som underlag för offerter.

1 Utbildningsleverantörer

1.1 Ledarskap 1

Beräknad starttid september-oktober 2011

Tillväxtskolans företagsledare kommer att delas in i grupper bestående av större och mindre företag.

Mål:

Att stärka det personliga ledarskapet för att uppnå de mål som är satta där all personal är med och bidrar och jobbar utifrån de visioner/mål och värderingar som företaget har satt upp.

Innehåll:

- Sälj och tillväxtfokus
- Formulera mål och följa upp dessa
- Skillnad mellan ledarskap och chefskap
- Självkännedom
- Ledaren som coach och utvecklare av andra
- Hitta rätt vid rekrytering
- Bedöma medarbetarens prestation och beteende
- Jämställdhet, mångfald och tillgänglighet som ett framgångsrecept
- Feedback som utvecklingsverktyg,
- Utveckla team och/eller ledningsgruppen samt
- Leda i förändring

Upplägg:

4 dagar per grupp. Ett antal träffar över tiden. I mellanperioden arbetar man med sina personliga utvecklingsprojekt. Viktigt att samverka med leverantörerna till de andra utbildningsinsatserna. Dokumentation ska ingå.

1.2 Chefskap 1

Beräknad starttid med två grupper i februari 2012, indelning kan variera mellan större och mindre företag.

Mål:

Att genom bra rutiner effektivisera personalhanteringen så att personalen ska få en positiv känsla och förstå sin roll i företaget.

Innehåll:

- Formalia och praktiskt hantering från rekrytering till pension/avslut
- Rekryteringsprocessen
- Jämställdhet, mångfald och tillgänglighet som ett framgångsrecept
- Hur introducera nya medarbetare
- Utvecklingssamtal
- Lönesamtal
- Avveckling
- Svåra samtal
- Framgångsfaktorer
- Arbetsrättslig översikt
- Var kan man vända sig för hjälp?

Upplägg:

2 dagar per grupp. Förslag på mallar för introduktion, utvecklingssamtal, lönesamtal, checklistor vid introduktion ska finnas med i dokumentationen. Viktigt att samverka med leverantörerna till de andra utbildningsinsatserna.

1.3 Försäljningsutbildning 1

Beräknad februari 2012. Gruppernas indelning kan variera mellan större företag och mindre företag. Vissa utbildningar är med bara ett företags personal, andra kan vara blandade.

Mål: Att utveckla samtliga säljpersonals säljförmåga samt skapa en positiv säljattityd.

Innehåll

- Att genomföra ett utbildningsupplägg med fokus på en beteendeförändring och en mental förflyttning från ordermottagning/kundexpediering till försäljning och problemlösning
- Ge involverad personal en grundläggande metodik för hur att boka kundmöten och hur att genomföra effektiva kundmöten
- Sätta rätt verktyg i händerna för såväl planering som målstyrning och uppföljning.
- Skapa en starkare och accepterad säljkultur.

Upplägg:

4 dagar per grupp. I detta avtal inkluderas förberedelser av konferenser, genomförande av utbildningstillfällena.

Dokumentation ska ingå.

1.4 Service för tillväxt 1

Beräknad starttid februari 2012 och löpande under hela projektperioden. Gruppernas indelning kan variera mellan stora företag och små företag, samt mellan olika branscher. Vissa utbildningar är med bara ett företags personal, andra kan vara blandade.

Mål: Att utveckla servicepersonal/konsulter/tekniker med kundkontakt säljförmåga samt skapa en positiv säljattityd.

Innehåll

- Att genomföra ett utbildningsupplägg med fokus på en beteendeförändring och en mental förflyttning från ordermottagning/kundexpediering till merförsäljning
- Ge involverad personal en grundläggande metodik för hur man i kundträffen kan boka kundmöten till säljare eller öppna upp för merförsäljning
- Frågeteknik
- Skapa en starkare och accepterad säljkultur

Upplägg:

2 dagar per grupp. I detta avtal inkluderas förberedelser av konferenserna, genomförande av utbildningstillfällena. Dokumentation ska ingå.

1.5 Affärsmannaskap 1

Beräknad starttid november 2011, indelning kan variera mellan stora företag och små företag. Vissa utbildningar är med bara ett företags personal, andra kan vara blandade. Samtliga medarbetare kommer att delta i denna utbildning.

Mål: Att samtliga ska förstå hur vision, affärsidé och värderingar hänger ihop samt hur de som enskild anställd kan bidra till framgång.

Innehåll

- Genomföra ett utbildningsupplägg med fokus på en beteendeförändring och en mental förflyttning från att "de andra ska göra jobbet till att jag är med och bidrar!"
- Ge involverad personal en grundläggande metodik hur företag hänger ihop via
- Skapa en starkare och accepterad säljkultur där alla har en säljroll

Upplägg:

Totalt omfattar uppdraget två halvdagar per grupp. I detta avtal inkluderas förberedelser av konferenserna, genomförande av utbildningstillfällena. Dokumentation ska ingå.

Övrigt:

- Underkonsulter accepteras generellt ej. Det ska framgå tydligt om ni använder er av dessa.
- Fakturering max en gång/mån enligt kalendermånad. Underlaget ska specificeras utifrån projektägarens utformning.
- 30 dagars betalning
- Priset ska framgå både exklusive och inklusive moms
- Samtliga konsulter som upphandlas kommer att teckna tystnadspliktsdokument
- Resor ska ingå i konsultarvodet. Lokaler och företag finns i Ystad, Tomelilla och Simrishamns kommun. Konsulten ska ansvara för teknik som fungerar
- Projektledaren kommer att stödja logistiken och hjälpa er i planläggningen.
- Tillväxtportalen navigatorsyd.se kommer att vara navet för all kommunikation
- Inga betalningsanmärkningar för berörda konsulter får förekomma utan förklaring. Ska ske på konsultens initiativ
- Pris per dag önskas.
- Grupperna kan variera i storlek.
- Bedömningsgrunder bygger på följande kriterier; pris, kvalitet i upplägget, referenser, dokumentation samt enkelhet.
- Kunskap om företagande och framförallt företagande i vår region är meriterande.
- Konsulter som kommer att få ok från oss vill vi träffa under augusti/september för detaljplanering. Denna tid och övrig planering för att kunna köra igång får ses som presale och kan ej debiteras.
- Offert önskas senast 22 augusti 2011.
- Målet är att 1-2 konsultfirmor kommer att upphandlas per utbildningsområde