

Łomża, dnia 13.04.2023 r.

Numer sprawy: KPK.272.06.23.AB

ZAPYTANIE OFERTOWE

I. NAZWA I ADRES ZAMAWIAJĄCEGO

Akademia Nauk Stosowanych w Łomży

ul. Akademicka 14, 18-400 Łomża

Tel. 086 215 59 53

Fax. 086 215 66 01

II. TRYB UDZIELENIA ZAMÓWIENIA:

Zamawiający informuje, że do udzielenia niniejszego zamówienia nie mają zastosowania przepisy ustawy z dnia 11 września 2019 r. Prawo zamówień publicznych. Ponadto, Zamawiający zastrzega możliwość unieważnienia niniejszego postępowania na każdym jego etapie bez podania przyczyny.

Warunki zamówienia uwzględniają procedurę określoną w Wytocznych w zakresie kwalifikowalności wydatków w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności na lata 2014-2020 z dnia 21 grudnia 2020 roku.

III. NAZWA PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA

„Dostawa gier edukacyjnych/szkoleniowych/warsztatowych/coachingowych w ramach realizowanego projektu pt.: „KPK- Kompleksowy Program Kształcenia w PWSliP w Łomży” nr POWR.03.05.00-00-Z040/17”.

IV. OPIS PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA

Przedmiotem zamówienia jest dostawa 17 gier edukacyjnych/szkoleniowych/warsztatowych/coachingowych w ramach realizowanego projektu pt.: „KPK- Kompleksowy Program Kształcenia w PWSliP w Łomży” POWR.03.05.00-00-Z040/17 wykorzystywanych do prowadzenia warsztatów przez Doradcę zawodowego, według poniższego podziału:



**Fundusze
Europejskie**
Wiedza Edukacja Rozwój

Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny



Zadanie (Część)	Opis przedmiotu zamówienia- gra edukacyjna/szkoleniowa/warsztatowa/coachingowa	Ilość
1.	Narzędzie w postaci kart skierowane do pracy, zarówno z młodzieżą, jak i z dorosłymi, wspierające ludzi w procesie zmiany, pozwalające na zwiększenie ich świadomości i zwiększenie motywacji do działania przeznaczone do pracy dla psychologów, psychoterapeutów, coachów, nauczycieli, pedagogów, doradców zawodowych. Narzędzie powinno być użyteczne w procesie pracy z zespołami, które poszukują najlepszej drogi dotarcia do zmiany (np. zwiększenie sprzedaży, promocja produktów), stanowić pomoc dla tych klientów/pacjentów, którzy chcą wprowadzić w życie trwałe zmiany, pozwalające na zwiększenie swojej świadomości. Zastosowanie narzędzia powinno pozwalać na wydobywanie z klientów maksymalnego potencjału i wzmocnienia wiary we własne możliwości, talenty i predyspozycje, umożliwiając im harmonijny rozwój. Karty powinny pomagać w poszukiwaniu i nazywaniu własnego systemu wartości. Karty powinny być oparte na dwóch obszarach pracy z klientem /dwóch taliach kart/: • Pierwsza kreująca zmianę. • Druga pokazująca wartości klienta/pacjenta i drogę do jego zmiany, którą te karty wyznaczają. Talii można używać niezależnie od siebie albo łącznie. Do kart powinny być dołączone także dwie przykładowe instrukcje, służące do przeprowadzenia dodatkowych niezależnych sesji. Dzięki temu z narzędzia skorzystają osoby z dużym doświadczeniem, jak i te, które stawiają pierwsze kroki w zawodzie.	1
2.	Narzędzie w postaci kart w formie fizycznej i elektronicznej. Głównym zastosowaniem jest usprawnienie komunikacji ludziom pracujących w zespołach, działach, departamentach, firmach. Zasada pracy z narzędziem opiera się na wykorzystaniu emocji, postaw i zachowań w relacji z drugim człowiekiem lub grupą ludzi. Zastosowanie narzędzia w praktyce powinno skłaniać do wywołania refleksji nad tym: w jaki sposób ze sobą rozmawiamy, jaki komunikat wysyłamy, co kryje się pod pozornie niewinnymi hasłami, których używamy na co dzień i w jaki sposób oddziałuje to na innych. Praktyczne zastosowanie kart pozwala na zainicjowanie zmiany już na poziomie słów, którymi się posługujemy. Narzędzie powinno opierać się na przekonaniu, że język, jakim do siebie mówimy, ma wpływ na atmosferę pracy i efektywność. Narzędzie powinno wspierać użytkowników w: • rozwiązywaniu konfliktów (m.in.: na linii pracownik-pracownik, szef-pracownik), • ułatwianiu komunikacji międzypokoleniowej (Generacje X, Y, Z), • wprowadzaniu nowych pracowników do zespołów (rekrutacja, onboarding), • budowaniu innowacyjnych zespołów (m.in.: design thinking, agile), • wprowadzaniu turkusowych modeli zarządzania, • pracy warsztatowej, jako elementu programów rozwoju talentów, podczas szkoleń kompetencji miękkich, czy procesów budowania kultury organizacji.	1
3.	Gra coachingowa powinna zawierać kompleksowy pakiet narzędzi, zebranych w przemyślaną koncepcję gry planszowej, służący do grupowej lub indywidualnej pracy rozwojowej w dowolnie wybranym obszarze życia i pracy. Narzędzie powinno pozwalać na udział w grze ok. 12 osobom jednocześnie. Gra powinna być wsparciem graczy w wyznaczaniu i osiąganiu istotnych dla nich celów/ przechodzeniu transformacji/ zmiany, wzmocnienia w nich poczucia, sprawczości oraz motywacji do działania. Koncepcja gry,	1



Fundusze Europejskie
Wiedza Edukacja Rozwój

Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny



	powinna być oparta na określonej historii, misji, wyprawie służącej jako metafora każdej obranej przez człowieka drogi do wyznaczonego celu. Założenia gry powinny być związane z najważniejszymi wartościami, tożsamością, posiadaną wizją, prawdziwą misją, czyli wszystkim tym co w dokonywaniu zmiany, transformacji, realizacji zamierzeń ma ogromne znaczenie. Gra powinna być skierowana do osób, które potrzebują efektywnych narzędzi wspierających rozwój potencjału osobistego i zawodowego. Przeznaczona do użytku grupowego i pracy indywidualnej.	
4.	Wielofunkcyjny zestaw gier i narzędzi dla trenerów wykorzystujący ceniony w środowisku organizacji model udzielania informacji zwrotnej DEEP oraz koncepcję FeedForward. Pozwalająca na naukę posługiwania się faktami i koncentrację na przyszłości, rozwijanie praktycznych umiejętności dawania informacji zwrotnej, wzmocnienie lub rozpoczęcie budowania kultury dawania informacji zwrotnej w organizacji, jako elementu warsztatu budowania kompetencji, asertywnej komunikacji jako elementu przygotowania menedżerów do prowadzenia ocen pracowniczych i wszędzie tam, gdzie skuteczna informacja zwrotna stanowi ważny element pracy. Efekty płynące z wykorzystania dostępnych w zestawie narzędzi: • Wskazanie działania 6 stylów przywództwa wg Daniela Golemana; • Budowanie atmosfery otwartości i zaufania; • Identyfikacja barier komunikacyjnych w zespołach; • Wyjaśnienie na czym polega asertywna postawa; • Nauka modelu udzielania informacji zwrotnej – DEEP; • Wyjaśnienie czym różni się feedback od feedforwardu; • Identyfikacja wartości motywacyjnych w zespołach; • Poznanie potencjału zespołów i jego członków; • Rozpoznanie archetypu marki osobistej i firmowej w zespołach; • Wykorzystanie metafory do omówienia trudnych tematów; • Kreatywne wprowadzenie każdy temat warsztatu; • Wskazanie różnic w funkcjonowaniu ludzi / disc, insight ,temperamenty; • Przeprowadzenie analizy stawianych celów; • Zaprezentowanie modelu GROW do zaplanowania działań; • Wzmocnienie pracy z emocjami poprzez wizualizację; • Odkrywanie różnych rodzajów myślenia i analizowania problemów; • Wskazanie synergii korzyści i pasji w działaniu; • Wsparcie w procesie zmiany.	1
5.	Samorozwojowa gra karciana pozwalająca naukę i ćwiczenie szeroko pojętych umiejętności miękkich poprzez odgrywanie różnych rozmów biznesowych, a w szczególności rozmowy rekrutacyjnej oraz emocji z nią związanych. Konstrukcja gry powinna opierać się o pytania z realnych rozmów rekrutacyjnych, podzielonych pod względem trudności. Narzędzie powinno być przeznaczone dla 1-2 graczy, z możliwością zastosowania w większych grupach. Powinna pozwalać na odgrywanie scenek, symulowanie realnej sytuacji oraz rozwiązywanie prawdziwych problemów. Zakresem gry powinno być również doskonalenie umiejętności miękkich z zakresu: • Umiejętności osobistych, takich jak: zarządzanie czasem, radzenie sobie ze stresem, samomotywacja, inteligencja emocjonalna, asertywność, kreatywność wypowiedzi;	1



Fundusze Europejskie
Wiedza Edukacja Rozwój

Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny



	- Umiejętności interpersonalnych, takich jak: perswazja, motywowanie do pracy, rozwiązywanie konfliktów, autoprezentacja; - Umiejętności nawiązywania konwersacji w języku angielskim.	
6.	Gra szkoleniowa dostępna w wersji elektronicznej, pozwalająca na doskonalenie kompetencji związanych z kreatywnością w projektowaniu rozwiązań. Narzędzie powinno pozwolić na rozwinięcie umiejętności dotyczących autoprezentacji, prowadzenia prezentacji oraz wystąpień publicznych, wspierać w określeniu błędów popełnianych podczas wystąpień publicznych i prezentacji. Gra powinna pozwolić na wyłonienie dobrych praktyk w wyżej wymienionych obszarach. Grupę docelową powinni stanowić pracownicy przygotowujący się do ważnych wystąpień oraz menedżerowie. Gra powinna angażować i integrować uczestników wokół wspólnego celu. Uczestnicy powinni zdobywać wiedzę z wykorzystaniem technik kreatywnych, podejmując działania wspierające, bądź utrudniające generowanie pomysłów rozwiązań.	1
7.	Gra szkoleniowa skupiająca uwagę na promocji współpracy w ramach zespołów oraz między zespołami. Powinna zachęcać do otwartej i precyzyjnej komunikacji oraz nastawienia na cel całej organizacji a nie tylko pojedynczych zespołów. Rozgrywka powinna opierać się na zobrazowaniu efektywności komunikacji oraz sposobu działania przyjętych w danej organizacji, bądź zespole. Uczestnicy w grze powinni wcielać się w role kierowników/ pracowników działów uczestniczących w procesie tworzenia nowych produktów.	1
8.	Gra szkoleniowa dostępna w wersji elektronicznej, która umożliwia wykorzystanie jej podczas realizacji zagadnień edukacyjnych zarówno z początkującymi adeptami sztuki sprzedaży, jak i doświadczonymi handlowcami. Powinna angażować i dostarczać wielu emocji, dzięki którym będzie można ją zastosować na początku oraz w trakcie warsztatu. Narzędzie powinno: - Rozwijać skuteczność w zakresie badania potrzeb i nawiązywania relacji handlowych; - Trenować umiejętności zwiększania sprzedaży - cross-selling i up-selling, - W praktyczny i nieszablonowy sposób trenować prezentowanie oferty i radzenie sobie z obiekcjami; - Podnosić skuteczność zamykania sprzedaży. Rozgrywka powinna charakteryzować się dużą liczbą interakcji między uczestnikami, umożliwiając doskonalenie umiejętności handlowych oraz testowanie pomysłów na zwiększenie wyniku sprzedażowego. Emocje i zebrane doświadczenia powinny pozwalać na wypracowanie wraz z grupą wartościowych wniosków, dotyczących zarówno rozwoju kompetencji handlowych, jak i ulepszania samego procesu sprzedaży.	1
9.	Gra planszowa związana z zarządzaniem zespołem w oparciu o koncepcję przywództwa sytuacyjnego BLANCHARDA powinna umożliwiać rozwój następujących umiejętności: - Przywództwo i zarządzanie; - Zarządzanie strategiczne; - Zarządzanie zmianą ; - Radzenie sobie z niejednoznacznością; - Ustalanie celów i budowanie strategii długoterminowej; - Delegowanie zadań; - Podejmowania decyzji. Gracze wcielają się w rolę menadżerów, ich zadaniem jest osiągnąć jak najlepszy wynik finansowy i rozwinąć swój zespół. Pracownicy i ich rozwój powinien być centralnym	1



Fundusze Europejskie
Wiedza Edukacja Rozwój

Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny



	punktem rozgrywki. Gra powinna promować inwestowanie w rozwój pracowników i delegowanie prac. Uczestnicy podejmujący decyzje menadżerskie powinni rozstrzygać dylematy związane z osiągnięciem szybkiego zysku lub długotrwałej inwestycji w rozwój kompetencji i motywacji pracowników.	
10.	Karciana gra negocjacyjna, która pomaga rozwinąć umiejętności korzystania z technik negocjacyjnych. Zadaniem uczestników powinno być wybranie najlepszej techniki negocjacyjnej oraz wykorzystanie i sprawdzenie jaki efekt przyniesie. Pożądane efekty zastosowania narzędzia w pracy trenera/nauczyciela: • utrwalenie znajomości technik negocjacyjnych, • przełamanie się do stosowania technik, • poznanie praktycznych różnic między "normalną" rozmową a negocjacjami, • nauka doboru technik komunikacji do przebiegu rozmowy, • praktyczne wykorzystanie technik, • doświadczanie działania każdej z technik (partner negocjacyjny także zwrotnie stosuje techniki, na które uczestnik musi reagować), • przekazywanie informacji zwrotnej i korygowanie błędów. Gra powinna być przeznaczona w przypadku jednego trenera/nauczyciela do pracy z grupą max. 16 osób.	1
11.	Gra symulacyjna w wersji elektronicznej, która powinna rozwijać umiejętności negocjacji i współpracy oraz uczyć jak radzić sobie z konfliktami. Powinna znaleźć swoje zastosowanie zarówno, jako doświadczenie wprowadzające do warsztatu, jak i podsumowanie warsztatu pomagające ćwiczyć nowe umiejętności. Uczestnicy powinni pracować w podzespołach ich cel powinien opierać się na gromadzeniu zasobów niezbędnych do funkcjonowania. Ważną rolę powinny odgrywać umiejętności analizy informacji, prowadzenia negocjacji oraz rozwiązywania konfliktów.	1
12.	Gra karciana oparta na zasobach z której mogą korzystać m.in. psychologowie, psychoterapeuci, coachowie, nauczyciele, pedagodzy, doradcy zawodowi, doradcy HR i wszyscy ci, którzy w swojej pracy zajmują się pomaganiem ludziom i odkrywaniem w nich tego, co najlepsze. Karty powinny wykorzystywać wizerunki różnorodnych zwierząt z uwzględnieniem ich charakterystycznych cech. Karty powinny stanowić inspirację i pomoc w odszukaniu własnych zasobów oraz kompetencji. Jako narzędzie powinno wspierać odkrywanie swoich mocnych stron i cech osobowości. Karty poprzez wykorzystanie metafory powinny ułatwiać zmierzanie się z trudnymi sytuacjami lub emocjami oraz wspierać budowanie pozytywnego wizerunku własnej osoby. Wzmacniać wiarę we własne siły. Rozwijać poczucie własnej wartości, pewność i akceptację siebie, świadomość swoich kompetencji, kreatywność i odporność na stres. Karty powinny w skuteczny sposób wzmacniać zasoby już istniejące, jednocześnie wyzwalać potencjał służący uwalnianiu coraz to nowych obszarów.	1
13.	Gra dostępna w formie elektronicznej, która powinna skupiać się na świecie transakcji handlowych, pozwalać na wprowadzenie podczas szkolenia/zajęć dla handlowców, kupców, czy negocjatorów będących na średniozaawansowanym lub zaawansowanym poziomie kompetencji w obszar negocjacji i transakcji biznesowych.. Gra powinna pozwalać uczestnikom na nabycie doświadczenia i umiejętności, które pomogą przypomnieć im, jak ważne w całym repertuarze umiejętności są badanie potrzeb i aktywne słuchanie. Omówienie gry powinno wskazywać konkretne zachowania i dobre praktyki, które są kluczowe w budowaniu zaufania i relacji z partnerami biznesowymi. Cele gry:	1



	• Wskazanie zachowań służących rzetelnemu poznaniu potrzeb kontrahentów; • Zebranie inspiracji zwiększających skuteczność w prezentowaniu i przekonywaniu do własnej oferty; • Poznanie i odświeżenie dobrych praktyk handlowych, w tym negocjacyjnych; • Trening umiejętności sprzedażowych i negocjacyjnych.	
14.	Gra szkoleniowa w wersji elektronicznej powinna opierać się na symulacji pomiędzy trzema stronami negocjacji, stawiać przed uczestnikami wyzwanie pertraktacji, w których ścierają się realne i często sprzeczne priorytety. Efektem gry jest zastosowanie przez graczy stosowanie (świadomie i nieświadomie) licznych technik negocjacyjnych.	1
15.	Gra szkoleniowa dostępna w wersji elektronicznej oparta na planowaniu, komunikowaniu i wdrażaniu zmian organizacyjnych. Zastosowanie jej powinno wspomagać zespół w zidentyfikowaniu źródła oporu wobec zmian, wskazywać czynniki decydujące o powodzeniu procesu wdrożenia zmian, rozwijać kompetencje takie jak np.: planowanie procesu zmiany, reagowanie na zmianę, komunikowanie zmiany. Rozgrywka powinna dawać trenerowi okazję do zaobserwowania aktualnych umiejętności i postaw uczestników ujawniających się w obliczu nowej sytuacji. Omówienie doświadczeń z rozgrywki powinno generować wiele konkretnych wniosków rozwojowych, wspierających wdrażane w organizacjach zmiany.	1
16.	Gra powinna być narzędziem szkoleniowym pomagającym rozwijać umiejętność zarządzania zadaniami i priorytetami przy użyciu tzw. Matrycy Eisenhowera (ważne-pilne). Uczestnicy gry powinni przyjmować określone role, których celem jest wykonywanie odpowiednich zadań, które powinni podjąć. Uczestnicy w praktyce powinni zrozumieć różnice między zadaniami pilnymi, które jedynie wydają się być ważne, a na prawdę ważnymi. Przykładowe obszary tematyczne, które możesz realizować przy użyciu gry: • Efektywność osobista i zarządzanie sobą w czasie; • Rozwój umiejętności planowania i organizowania zadań; • Ustalanie priorytetów – efektywnego uporządkowania zadań pod względem ich ważności i pilności; • Równowaga między życiem prywatnym i zawodowym – godzenia obowiązków z dbaniem o relacje, odpoczynek i rozwój; • Praca w zespole, komunikacja, wywieranie wpływu – umiejętność wspólnego podejmowania ważnych decyzji. Grę można wykorzystać jako: • ćwiczenie wprowadzające do tematu efektywności osobistej, czy planowania, • ćwiczenie wprowadzające do pracy nad ustaleniem priorytetów zespołu czy nowego podziału zadań (coaching zespołu, facylitacja), • ćwiczenie podsumowujące/wykorzystujące nową wiedzę o podziale na zadania ważne/nieważne i pilne/niepilne, • element Assessment lub Development Centre (przykładowe kompetencje: planowanie, komunikacja, wywieranie wpływu), • ćwiczenie integrujące zespół.	1
17.	Gra szkoleniowa powinna dotyczyć procesu sprzedaży. Gracze powinni przyjmować role konsultantów/ przedstawicieli handlowych. Gracze powinni skupiać się na podejmowaniu decyzji na temat sposobu sprzedaży, alokacji swojego czasu oraz wyboru klientów. Powinna pozwalać na poznanie i zastosowanie metod sprzedaży, zadbania o własne kompetencje, zbudowanie zaufania oraz poznanie potrzeb klienta. Dodatkowo, gra	1



	powinna uczyć zarządzania ryzykiem poprzez dywersyfikację portfela klientów, z zachowaniem koncentracji na kluczowych klientach. Oprócz możliwości doświadczenia decyzji sprzedażowych, gra powinna oferować konkretne wskazówki na temat poszukiwania informacji oraz rozwijania kompetencji sprzedażowych. Cele szkoleniowe: • Planowanie sprzedaży; • Rozwój kompetencji sprzedażowych; • Zarządzanie klientami; • Radzenie sobie ze stresem związanym z wysokimi targetami.	
--	--	--

Kody wg Wspólnego Słownika Zamówień CPV:

37524500-2 – Gry strategiczne

37524200-9 – Gry planszowe

37524400-1 – Gry wymagające współpracy

37524100-8 – Gry edukacyjne

Zamawiający dopuszcza możliwość składania ofert częściowych. Oferta Wykonawcy musi obejmować co najmniej jedną część (zadanie) zamówienia Zamawiający nie ograniczy liczby części (zadań) na które Wykonawca może złożyć ofertę . Wykonawca nie może oferować takich samych gier w różnych częściach zamówienia. Oferowana/oferowane gra/gry nie może/nie mogą obejmować narzędzi dydaktycznych, których licencje Zamawiający już posiada (Załącznik nr 6 do niniejszego zapytania ofertowego). Niespełnienie tych wymogów będzie podstawą do odrzucenia oferty bez wezwania do jej uzupełnienia.

V. TERMIN WYKONANIA USŁUGI: 7 dni od dnia podpisania umowy

VI. WARUNKI STAWIANE WYKONAWCOM ORAZ SPOSÓB DOKONYWANIA TYCH WARUNKÓW

- O udzielenie zamówienia mogą ubiegać się Wykonawcy którzy:
 - nie podlegają wykluczeniu z przyczyn określonych w pkt. 2;
 - spełniają warunki udziału w postępowaniu określone przez Zamawiającego w pkt. 3.
- Z postępowania o udzielenie zamówienia wyklucza się: na mocy podrozdziału 6.5.2 „Zasada konkurencyjności” pkt 2 lit. a *Wytycznych w zakresie kwalifikowalności wydatków* Wykonawców powiązanych osobowo lub kapitałowo z Zamawiającym (z wyjątkami, o których mowa w powołanym zapisie Wytycznych). Przez powiązania kapitałowe lub osobowe rozumie się wzajemne powiązania



Fundusze Europejskie
Wiedza Edukacja Rozwój

Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny



między Zamawiającym lub osobami upoważnionymi do zaciągania zobowiązań w imieniu Zamawiającego lub osobami wykonującymi w imieniu Zamawiającego czynności związane z przeprowadzeniem procedury wyboru Wykonawcy, a Wykonawcą polegające w szczególności na:

- 2.1. uczestniczeniu w spółce jako wspólnik spółki cywilnej lub spółki osobowej;
- 2.2. posiadaniu co najmniej 10% udziałów lub akcji, o ile niższy próg nie wynika z przepisów prawa lub nie został określony przez IZPO;
- 2.3. pełnieniu funkcji członka organu zarządzającego i nadzorczego, prokurenta, pełnomocnika;
- 2.4. pozostawaniu w związku małżeńskim, w stosunku pokrewieństwa lub powinowactwa w linii prostej, pokrewieństwa drugiego stopnia lub powinowactwa drugiego stopnia w linii bocznej lub w stosunku przysposobienia, opieki lub kurateli oraz;
- 2.5. innym niż wskazane w pkt. 2.1. - pkt 2.4. powiązaniu pomiędzy Wykonawcą, a Zamawiającym.

Wykluczeniu podlega Wykonawca, wobec którego zachodzi co najmniej jedna z ww. przesłanek. Ofertę Wykonawcy wykluczonego z postępowania uznaje się za odrzuconą.

3. Do postępowania w sprawie udzielenia zamówienia zostaną dopuszczeni Wykonawcy spełniający następujące warunki, o których mowa w pkt. 1.2.:
 - 3.1. posiadają uprawnienia do wykonywania określonej działalności lub czynności, jeżeli przepisy prawa nakładają obowiązek ich posiadania – zgodnie ze złożonym oświadczeniem;
 - 3.2. znajdują się w sytuacji ekonomicznej i finansowej zapewniającej wykonanie przedmiotu zapytania we wskazanym terminie – zgodnie ze złożonym oświadczeniem;
 - 3.3. posiadają niezbędną wiedzę i doświadczenie oraz dysponują odpowiednim potencjałem technicznym i osobami zdolnymi do wykonania zamówienia – zgodnie ze złożonym oświadczeniem;
 - 3.4. złożą oświadczenie w ofercie o braku występowania powiązań, o których mowa w pkt. 2.

Niespełnienie chociażby jednego z warunków spowoduje wykluczenie Wykonawcy z postępowania o zamówienie. Ofertę Wykonawcy wykluczonego z postępowania uznaje się za odrzuconą.

4. Wykonawcy mogą wspólnie ubiegać się o udzielenie zamówienia tj.: w formie konsorcjum lub spółki cywilnej, według następujących zasad:
 - 4.1. W odniesieniu do spółki cywilnej upoważnią jednego spośród siebie, jako przedstawiciela pozostałych (wyznaczą pełnomocnika) do podpisania oferty, reprezentowania w postępowaniu albo do podpisania oferty, reprezentowania w postępowaniu i zawarcia umowy w sprawie



Fundusze Europejskie
Wiedza Edukacja Rozwój

Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny



zamówienia, jeżeli z dokumentów dołączonych do oferty np. kopii umowy spółki poświadczonej odpowiednio za zgodność z oryginałem nie wynika odpowiedni sposób reprezentacji dla podpisania oferty. Pełnomocnictwo powinno być dołączone do oferty w formie oryginału lub poświadczonej notarialnie kopii oraz zawierać wyrażenie zgody na działanie zgodnie z niniejszymi warunkami.

- 4.2. W odniesieniu do konsorcjum - Wykonawcy upoważnią jednego spośród siebie, jako przedstawiciela pozostałych (wyznaczają pełnomocnika) do podpisania oferty, reprezentowania w postępowaniu o zamówienie albo do reprezentowania w postępowaniu o zamówienie i zawarcia umowy w tym postępowaniu. Wszelka korespondencja, zawarcie umowy oraz rozliczenia dokonywane będą wyłącznie z wyznaczonym pełnomocnikiem. Ustanowiony Pełnomocnik winien być upoważniony także do zaciągania zobowiązań i płatności w imieniu każdego partnera, na rzecz każdego z partnerów oraz do wyłącznego występowania w realizacji zawartej umowy o zamówienie. Pełnomocnictwo powinno być podpisane przez prawnie upoważnionych przedstawicieli każdego z partnerów i dołączone do oferty w formie oryginału lub poświadczonej notarialnie kopii oraz zawierać wyrażenie zgody na działanie zgodnie z niniejszymi warunkami.

Niespełnienie chociażby jednego z warunków spowoduje wykluczenie Wykonawcy z postępowania o zamówienie. Ofertę Wykonawcy wykluczonego z postępowania uznaje się za odrzuconą.

5. Wykonawcy ubiegający się wspólnie o udzielenie zamówienia, dla potwierdzenia spełnienia warunków opisanych w części VI pkt. 3.1.- 3.3. Warunków, składają wspólnie oświadczenia, o których mowa w części VII pkt. 3.1. – 3.3.
6. Wykonawcy występujący wspólnie ponoszą solidarną odpowiedzialność wobec Zamawiającego za wykonanie umowy oraz za zobowiązania wynikające z udzielonej gwarancji.
7. W przypadku wyboru oferty złożonej przez Wykonawców ubiegających się wspólnie o udzielenie zamówienia, na żądanie Zamawiającego, zobowiązani będą do przedłożenia umowy regulującej współpracę Wykonawców – członków konsorcjum, a w odniesieniu do wspólników spółki cywilnej – w przypadku, jeżeli umowa spółki nie została dołączona do oferty.



**Fundusze
Europejskie**
Wiedza Edukacja Rozwój

Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny



VII. DOKUMENTY SKŁADANE PRZEZ WYKONAWCĘ CELEM WYKAZANIA BRAKU PODSTAW DO WYKLUCZENIA, POTWIERDZENIA SPEŁNIENIA WARUNKÓW OKREŚLONYCH W NINIEJSZYM ZAPYTANIU OFERTOWYM ORAZ INNE DOKUMENTY OKREŚLONE W WARUNKACH ZAPYTANIA OFERTOWEGO

1. W celu potwierdzenia niepodlegania wykluczeniu z postępowania Wykonawca zobowiązany jest przedłożyć aktualne na dzień składania ofert oświadczenie o braku powiązań kapitałowych i personalnych, o których mowa w podrozdziale 6.5.2 „Zasada konkurencyjności” pkt 2 lit. a Wytycznych w zakresie kwalifikowalności zgodnie z Załącznikiem nr 2 do niniejszych Warunków przedkładanym wraz z ofertą. W odniesieniu do podmiotów posiadających organ zarządzający i/lub nadzorczy oświadczenie składa każdy członek wymienionych organów. Jeżeli Wykonawcą jest spółka cywilna lub handlowa spółka osobowa - oświadczenie składa każdy wspólnik. Jeżeli Wykonawca działa przez prokurenta (prokurentów) oświadczenie to składa także każdy prokurent. Jeżeli Wykonawca działa przez pełnomocnika (pełnomocników) oświadczenie to składa także każdy pełnomocnik.
2. W przypadku ubiegania się o udzielenie niniejszego zamówienia wspólnie przez dwóch lub więcej Wykonawców, w ofercie muszą być złożone dokumenty wymienione w pkt. 1 oddzielnie dla każdego Wykonawcy.
3. W celu wykazania spełnienia warunków, o których mowa w części VI pkt. 3.1.- 3.3., Wykonawca oświadcza na piśmie, że na dzień składania oferty:
 - 3.1. posiada uprawnienia do wykonywania określonej działalności lub czynności, jeżeli ustawy nakładają obowiązek posiadania takich uprawnień.
 - 3.2. znajduje się w sytuacji ekonomicznej i finansowej zapewniającej wykonanie zamówienia we wskazanych terminach.
 - 3.3. posiada niezbędną wiedzę oraz dysponuje odpowiednim potencjałem technicznym i osobami zdolnymi do wykonania zamówienia.

Oświadczenia Wykonawcy/ów składane są w oryginale, w języku polskim, zgodnie z Załącznikiem nr 3 do niniejszego Zapytania ofertowego, przedkładane są wraz z ofertą.

4. Inne wymagane dokumenty:
 - 4.1. formularz ofertowy zgodnie z Załącznikiem nr 1 do niniejszego Zapytania ofertowego;
 - 4.2. pełnomocnictwo;
 - 4.3. klauzula informacyjna Zamawiającego wraz z oświadczeniem Wykonawcy.



Fundusze Europejskie
Wiedza Edukacja Rozwój

Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny



Oświadczenie, o którym mowa w pkt. 3 składa każda osoba fizyczna, której dane osobowe będą przetwarzane przez Zamawiającego w związku ze złożeniem Oferty - zgodnie z załącznikiem nr 3 do niniejszych Warunków. Do oferty należy dołączyć pełnomocnictwo (pełnomocnictwa) w formie oryginału lub kopii poświadczonej za zgodność z oryginałem, jeżeli oferta będzie podpisana przez pełnomocnika, przy czym dotyczy to również przypadków Wykonawców składających ofertę wspólnie.

5. Jeżeli Wykonawca ma siedzibę lub miejsce zamieszkania, poza terytorium Rzeczypospolitej Polskiej i nie może przedłożyć dokumentów wymienionych w części VII pkt. 1 – składa ich odpowiedniki wystawione w terminach tam określonych, pozwalające na ocenę przesłanek braku wykluczenia i spełnienia warunków udziału w postępowaniu.
6. Jeżeli w miejscu zamieszkania osoby lub w kraju, w którym Wykonawca ma siedzibę lub miejsce zamieszkania, nie wydaje się dokumentów, o których mowa w części VII pkt. 1, zastępuje się je dokumentem zawierającym oświadczenie złożone przed notariuszem, właściwym organem sądowym, administracyjnym albo organem samorządu zawodowego lub gospodarczego odpowiednio kraju pochodzenia osoby lub kraju, w którym Wykonawca ma siedzibę lub miejsce zamieszkania.
7. Dokumenty sporządzone w języku obcym są składane wraz z tłumaczeniem na język polski.
8. Jeżeli Wykonawca nie złożył wszystkich wymaganych przez Zamawiającego oświadczeń i dokumentów wymienionych w części VII niniejszych Warunków; oświadczenia lub dokumenty są niekompletne, zawierają błędy lub budzą wskazane przez Zamawiającego wątpliwości, Zamawiający wzywa do ich złożenia, uzupełnienia lub poprawienia w terminie przez siebie wskazanym. Powyższe nie dotyczy formularza oferty, o którym mowa pkt. 4.1.
9. W przypadku, gdy Wykonawca nie zastosuje się do wezwania, o którym mowa w pkt. 8, Wykonawcę uznaje się za wykluczonego z postępowania, a oferta jego podlega odrzuceniu.

VIII. INFORMACJA O SPOSOBIE POROZUMIEWANIA SIĘ ZAMAWIAJĄCEGO Z WYKONAWCAMI ORAZ WSKAZANIE OSÓB DO POROZUMIEWANIA SIĘ Z WYKONAWCAMI:

1. Wykonawca może zwrócić się do Zamawiającego o wyjaśnienie treści Warunków.
2. Zamawiający jest obowiązany udzielić wyjaśnień niezwłocznie, jednak nie później niż na 2 dni przed upływem terminu składania ofert - pod warunkiem że wniosek wpłynął do Zamawiającego nie później niż do końca dnia, w którym upływa połowa wyznaczonego terminu składania ofert.



Fundusze Europejskie
Wiedza Edukacja Rozwój

Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny



3. Jeżeli wniosek o wyjaśnienie treści Warunków wpłynął po upływie terminu składania wniosku, o którym mowa w pkt. 2, lub dotyczy udzielonych wyjaśnień, Zamawiający może udzielić wyjaśnień albo pozostawić wniosek bez rozpatrywania.
4. Przedłużenie terminu składania ofert nie wpływa na bieg terminu składania wniosku, o którym mowa w pkt. 2.
5. Treść zapytań wraz z wyjaśnieniami Zamawiający zamieszcza wyłącznie na stronie internetowej <https://bazakonkurencyjnosci.funduszeuropejskie.gov.pl/>. Treść odpowiedzi na zapytania powinna być uwzględniona przez wszystkich Wykonawców w składanych przez nich ofertach.
6. W uzasadnionych przypadkach Zamawiający może przed upływem terminu składania ofert zmienić treść Warunków do niniejszego zapytania ofertowego. Dokonaną zmianę Warunków Zamawiający zamieszcza na stronie internetowej <https://bazakonkurencyjnosci.funduszeuropejskie.gov.pl/>.
7. Postępowanie w związku z niniejszym zapytaniem ofertowym prowadzi się w języku polskim.
8. Osobą upoważnioną do kontaktu z Wykonawcami jest:

Pani Anna Bagińska

Email: abaginska2@ansl.edu.pl

Telefon: 86 215 66 03

IX. KRYTERIUM OCENY OFERT: CENA 100%

1. Cenę oferty stanowić będzie wartość brutto za zakup gry w ramach poszczególnych części zamówienia. Podana w ofercie cena musi uwzględniać wszystkie wymagania Zamawiającego określone w niniejszych Zapytaniu ofertowym oraz obejmować wszelkie koszty, jakie poniesie Wykonawca z tytułu należytej oraz zgodnej z obowiązującymi przepisami i warunkami realizacji przedmiotu zapytania ofertowego.
2. Podatek VAT należy naliczyć zgodnie z przepisami ustawy obowiązującymi na dzień składania oferty.
3. Jeżeli zostanie złożona oferta, której wybór prowadziłby do powstania obowiązku podatkowego Zamawiającego zgodnie z przepisami o podatku od towarów i usług w zakresie dotyczącym wewnątrzwspólnotowego nabycia towarów, Zamawiający w celu oceny takiej oferty doliczy do przedstawionej w niej ceny podatek od towarów i usług, który miałby obowiązek wpłacić zgodnie z obowiązującymi przepisami. Obowiązek podatkowy w sytuacji nabywania towarów lub usług od podmiotów zagranicznych, zgodnie z przepisami ustawy o podatku od towarów i usług, spoczywa na nabywcy towarów lub usługobiorcy, którym w przypadku postępowania o zamówienie jest Zamawiający. Dokonując wyboru – jako najkorzystniejszej – oferty Wykonawcy zagranicznego, z



Fundusze Europejskie
Wiedza Edukacja Rozwój

Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny



tytułu realizacji zobowiązania wynikającego z umowy, na podstawie obowiązujących przepisów podatkowych, na Zamawiającego zostaje nałożony obowiązek uiszczenia należnego podatku VAT. Podatek ten mimo, iż nie wchodzi w cenę oferty, tworzy wraz z nią rzeczywistą kwotę wydatkowanych środków publicznych. Z podobną sytuacją mamy do czynienia w przypadku dostawy towarów z państw trzecich. Tym samym dokonując czynności oceny ofert w zakresie kryterium ceny, Zamawiający jest zobowiązany dla porównania tych ofert doliczyć do ceny ofertowej podmiotów zagranicznych, kwoty należnego podatku VAT, który obciąża Zamawiającego z tytułu realizacji umowy. Zamawiający doliczy do ceny oferty również cło.

4. Łączną cenę oferty oraz poszczególnych jej elementów należy określać z dokładnością do dwóch miejsc po przecinku, stosownie do obowiązujących przepisów prawa.
5. Podmiot zagraniczny w formularzu cenowym wpisuje tylko cenę netto. Cenę w ofercie podaje się wyłącznie w PLN.
6. Zamawiający nie przewiduje udzielania zaliczek na poczet wykonania zamówienia.
7. Jeżeli zaoferowana cena lub koszt, lub ich istotne części składowe, wydają się rażąco niskie w stosunku do przedmiotu zamówienia lub budzą wątpliwości zamawiającego co do możliwości wykonania przedmiotu zamówienia zgodnie z wymaganiami określonymi w dokumentach zamówienia lub wynikającymi z odrębnych przepisów, zamawiający żąda od wykonawcy wyjaśnień, w tym złożenia dowodów w zakresie wyliczenia ceny lub kosztu, lub ich istotnych części składowych. W przypadku, gdy zaoferowana cena jest niższa o co najmniej o 30% od średniej arytmetycznej cen wszystkich złożonych ofert niepodlegających odrzuceniu, Zamawiający zwróci się o udzielenie wyjaśnień, w tym złożenia dowodów w zakresie wyliczenia ceny.

X. TERMIN PŁATNOŚCI:

Do 30 dni od dnia doręczenia prawidłowo sporządzonej faktury VAT/rachunku do siedziby Zamawiającego.

XI. FORMA ZŁOŻENIA OFERTY:

1. Ofertę należy złożyć w formie pisemnej w języku polskim w jednym egzemplarzu zgodnie z załącznikiem nr 1 do niniejszego zapytania ofertowego.
2. Oferta powinna być czytelna.



Fundusze Europejskie
Wiedza Edukacja Rozwój

Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny



3. Oferta oraz wszystkie załączniki do oferty podpisują osoby uprawnione do reprezentowania wykonawcy.
4. Zamawiający nie dopuszcza składania ofert uzupełniających ani wariantowych.
5. Zamawiający dopuszcza możliwość składania ofert częściowych.
6. Oferta Wykonawcy musi obejmować co najmniej jedną część zamówienia. Wykonawca nie może oferować takich samych gier w różnych częściach zamówienia. Oferowana/oferowane gra/gry nie może/nie mogą obejmować narzędzi dydaktycznych, których licencje Zamawiający już posiada (Załącznik nr 6 do niniejszego zapytania ofertowego). Niespełnienie tych wymogów będzie podstawą do odrzucenia oferty bez wezwania do jej uzupełnienia.
7. Wykonawcy mogą wspólnie złożyć ofertę na zasadach określonych w niniejszym zapytaniu ofertowym. W takim przypadku na formularzu ofertowym, jak również w innych dokumentach składanych przez Wykonawcę, w miejscu „nazwa i adres Wykonawcy” należy wpisać dane dotyczące konsorcjum lub spółki cywilnej, a nie pełnomocnika.
8. Wszelkie koszty związane ze sporządzeniem oraz złożeniem oferty ponosi Wykonawca niezależnie od wyniku postępowania.
9. Gra/gry musi/muszą być zgodna/zgodne z wymogami zawartymi w opisie przedmiotu zamówienia (część IV). Na tę okoliczność Wykonawca, musi szczegółowo wykazać w treści oferty ich równoważność z warunkami i wymaganiami opisanymi w części IV Zapytania ofertowego. W tym celu, zobowiązany jest dołączyć do oferty dokumenty pozwalające Zamawiającemu na skuteczną ocenę zgodności oferowanych elementów przedmiotu zamówienia z wymaganiami Zamawiającego. Zastosowana gra powinna spełniać wszystkie obowiązujące normy i być dopuszczona do obrotu na terenie Polski i Unii Europejskiej.

XII. PODSTAWOWE INFORMACJE, KTÓRE POWINNA ZAWIERAĆ OFERTA

1. Oferta powinna zawierać:
 - 1.1. formularz ofertowy (wg wzoru stanowiącego Załącznik nr 1 do niniejszego Zapytania ofertowego) opatrzony podpisem osoby upoważnionej do reprezentowania firmy na zewnątrz. Zamawiający w celu weryfikacji osób uprawnionych do reprezentacji Wykonawcy pobierze odpisy z właściwych rejestrów samodzielnie, w formie elektronicznej z ogólnodostępnych baz danych.
 - 1.2. oświadczenie o braku powiązań osobowych i kapitałowych z Zamawiającym (wg wzoru stanowiącego Załącznik nr 2 do niniejszego Zapytania ofertowego);
 - 1.3. Oświadczenie Wykonawcy złożone w celu wykazania spełnienia warunków – Załącznik nr 3.



Fundusze Europejskie
Wiedza Edukacja Rozwój

Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny



- 1.4. Klauzula informacyjna Zamawiającego – Załącznik nr 5.
2. Jeżeli Wykonawca nie złożył wszystkich wymaganych przez Zamawiającego oświadczeń i dokumentów wymienionych w pkt.1; oświadczenia lub dokumenty są niekompletne, zawierają błędy lub budzą wskazane przez Zamawiającego wątpliwości, Zamawiający wzywa do ich złożenia, uzupełnienia lub poprawienia w terminie przez siebie wskazanym. Powyższe nie dotyczy formularza oferty, o którym mowa w pkt. 1.1.
 3. Zamawiający poprawia w ofercie:
 - 3.1. oczywiste omyłki pisarskie,
 - 3.2. oczywiste omyłki rachunkowe, z uwzględnieniem konsekwencji rachunkowych dokonanych poprawek,
 - 3.3. inne omyłki polegające na niezgodności oferty z treścią zapytania, niepowodujące istotnych zmian w treści oferty – niezwłocznie zawiadamiając o tym Wykonawcę, którego oferta została poprawiona.
 4. Jeżeli w ofercie cena słownie różni się od ceny wyrażonej liczbowo, Zamawiający uzna, że cena wyrażona liczbami jest wiążąca (chyba, że wartość da się zweryfikować na podstawie treści oferty) i poprawi omyłkę na podstawie pkt. 3.3. Jeżeli Wykonawca w terminie 3 dni od dnia doręczenia zawiadomienia nie zgodzi się na poprawienie omyłki, o której mowa w pkt. 3.3., Wykonawcę uznaje się za wykluczonego z postępowania, a oferta jego podlega odrzuceniu.
 5. W przypadku, gdy Wykonawca nie zastosuje się do wezwania, o którym mowa w pkt. 2, Wykonawcę uznaje się za wykluczonego z postępowania, a oferta jego podlega odrzuceniu.
 6. Sposób zamieszczania w ofercie informacji o tajemnicy przedsiębiorstwa:
 7. Przez tajemnicę przedsiębiorstwa w rozumieniu art. 11 ust. 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (j.t. Dz. U. z 2018 r., poz. 419) rozumie się nieujawnione do wiadomości publicznej informacje techniczne, technologiczne, organizacyjne przedsiębiorstwa lub inne informacje posiadające wartość gospodarczą, co do których przedsiębiorca podjął niezbędne działania w celu zachowania ich poufności, tzn. zastrzegł składając ofertę, iż nie mogą być one udostępnione innym uczestnikom postępowania. Stosowne zastrzeżenie Wykonawca winien złożyć na formularzu ofertowym (wg załącznika nr 1 do Zapytania ofertowego). W przeciwnym razie treść całej oferty jest jawna.
 8. Zamawiający wskazuje, że informacje zastrzeżone jako tajemnica przedsiębiorstwa powinny być złożone przez Wykonawcę:



Fundusze Europejskie
Wiedza Edukacja Rozwój

Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny



- 8.1. w przypadku złożenia oferty w formie papierowej - w oddzielnej wewnętrznej kopercie z oznakowaniem „tajemnica przedsiębiorstwa” lub spięte (zszyte) oddzielnie od pozostałych, jawnych elementów oferty;
- 8.2. w przypadku złożenia oferty w formie elektronicznej – oddzielnym pliku z oznakowaniem „tajemnica przedsiębiorstwa”.
9. Wykonawca nie może zastrzec jako tajemnicy przedsiębiorstwa, elementów oferty, zawartych w jej treści i Załącznikach, które podlegają ocenie w niniejszym postępowaniu ofertowym i dowodzą spełnienia warunków udziału w postępowaniu oraz braku przesłanek wykluczenie z tego postępowania. Elementy te są jawne i po rozstrzygnięciu postępowania będą udostępniane na wniosek zainteresowanych.

XIII. FORMA, MIEJSCE I TERMIN ZŁOŻENIA OFERTY

1. Termin złożenia oferty ustala się na dzień 21.04.2023 r. do godziny 10:00.
2. Ofertę należy złożyć w formie elektronicznej w Bazie Konkurencyjności, listownie lub osobiście. Decyduje data wpływu.
3. W przypadku składania oferty listownie lub osobiście należy ją złożyć w siedzibie Zamawiającego:
Akademia Nauk Stosowanych w Łomży,
ul. Akademicka 14,
18-400 Łomża,
pokój nr 124, I piętro (sekretariat)
4. Oferta składana listownie lub osobiście powinna być w kopercie oznakowanej w następujący sposób:
„Dostawa gier edukacyjnych/szkoleniowych/coachingowych, nr sprawy KPK.272.06.23.AB”
5. Dozwolone są oferty opatrzone podpisem kwalifikowanym, jak również skany ofert podpisane przez osoby upoważnione.
6. Przy składaniu oferty decyduje data wpływu. Oferty, które zostaną złożone lub wpłyną po wyżej wymienionym terminie nie będą rozpatrywane. Akademia Nauk Stosowanych w Łomży zastrzega sobie prawo do pozostawienia bez rozpatrzenia ofert, które wpłyną po terminie.
7. Złożenie oferty oznacza pełną akceptację wymagań stawianych przez Zamawiającego w niniejszym postępowaniu.



Fundusze Europejskie
Wiedza Edukacja Rozwój

Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny



XIV. INFORMACJA O SPOSOBIE POROZUMIEWANIA SIĘ ZAMAWIAJĄCEGO Z WYKONAWCAMI

1. Wykonawca może zwracać się do Zamawiającego o wyjaśnienia dotyczące treści Ogłoszenia za pośrednictwem portalu Baza Konkurencyjności. Zamawiający udzieli wyjaśnień nie później niż na 2 dni przed upływem terminu składania ofert, pod warunkiem, że zapytanie wpłynie do Zamawiającego nie później niż do końca dnia, w którym upływa połowa wyznaczonego terminu składania ofert. Treść zapytań wraz z wyjaśnieniami Zamawiający zamieści na portalu Baza Konkurencyjności oraz opublikuje na stronie internetowej: www.anst.edu.pl.
2. Osoba do kontaktu z Wykonawcami: Anna Bagińska, e-mail: abaginska2@anst.edu.pl.

XV. UNIEWAŻNIENIE POSTĘPOWANIA

1. Zamawiający unieważni postępowanie, jeżeli:
 - 1.1. nie złożono żadnej oferty lub oferty niepodlegającej odrzuceniu;
 - 1.2. cena najkorzystniejszej oferty lub oferta z najniższą ceną przewyższa kwotę, którą Zamawiający zamierza przeznaczyć na sfinansowanie zamówienia;
 - 1.3. zostały złożone oferty dodatkowe o takiej samej cenie;
 - 1.4. wystąpiła istotna zmiana okoliczności powodująca, że prowadzenie postępowania lub wykonanie zamówienia nie leży w interesie Zamawiającego;
 - 1.5. postępowanie obarczone jest niemożliwą do usunięcia wadą.
2. Zamawiający zastrzega sobie prawo:
 - 2.1. unieważnienia postępowania w każdym czasie bez podania przyczyn;
 - 2.2. zmiany wyznaczonych terminów;
 - 2.3. zmiany treści Zapytania;
 - 2.4. żądania szczegółowych informacji i wyjaśnień od Wykonawców na każdym etapie postępowania.



Fundusze Europejskie
Wiedza Edukacja Rozwój

Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny



XVI. INFORMACJE PODAWANE W PRZYPADKU ZBIERANIA DANYCH OSOBOWYCH OD OSOBY, KTÓREJ DANE DOTYCZĄ

Zgodnie z art. 13 ust. 1 i ust. 2 ogólnego rozporządzenia UE o ochronie danych osobowych nr 2016/679 (zwanym dalej „RODO”) informujemy, iż:

1. Administratorem Pani/Pana danych osobowych jest Akademia Nauk Stosowanych w Łomży, ul. Akademicka 14, 18-400 Łomża, tel. 86 215 59 50, e-mail: rektorat@ansl.edu.pl;
2. Zamawiający wyznaczył Inspektora Ochrony Danych, z którym można się kontaktować w sprawach dotyczących przetwarzania danych osobowych pod adresem e-mail: iod@ansl.edu.pl;
3. Pani/Pana dane osobowe będą przetwarzane w następujących celach:
 - 3.1. oceny złożonych ofert i wyboru oferty najkorzystniejszej,
 - 3.2. udzielenie zamówienia i zawarcia umowy,
 - 3.3. realizacja i rozliczenie zamówienia,
 - 3.4. archiwizacja dokumentacji.
4. Podstawą prawną przetwarzania danych osobowych jest:
 - 4.1. obowiązek prawny ciążyący na administratorze wynikający z przepisów ustawy Prawo Zamówień Publicznych oraz aktów wykonawczych do ustawy (art. 6 ust.1 lit. c RODO),
 - 4.2. zawarta z Panią/Panem umowa lub działanie prowadzące do zawarcia takiej umowy (art. 6 ust.1 lit. b RODO),
 - 4.3. obowiązek ciążyący na administratorze wynikający z art. 6 ustawy o narodowym zasobie archiwalnym i archiwach (art. 6 ust.1 lit. C RODO).
5. Pani/Pana dane osobowe będą ujawniane osobom upoważnionym przez administratora danych osobowych oraz podmiotom upoważnionym na podstawie przepisów prawa. Ponadto w zakresie stanowiącym informację publiczną dane będą ujawniane każdemu zainteresowanemu taką informacją lub publikowane w BIP Urzędu;
6. Pani/Pana dane osobowe będą przechowywane od momentu zakończenia sprawy przez okres: wynikający z przepisów prawa dot. archiwizacji oraz innych przepisów w szczególności w przypadku dofinansowania zamówienia ze środków UE.
7. Przysługuje Pani/Panu prawo dostępu do treści swoich danych oraz prawo żądania ich sprostowania, usunięcia lub ograniczenia przetwarzania, prawo wniesienia skargi do Prezesa Urzędu Ochrony Danych Osobowych;



Fundusze Europejskie
Wiedza Edukacja Rozwój

Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny



8. Podanie przez Panią/Pana danych osobowych jest wymogiem ustawowym oraz warunkiem zawarcia umowy w przypadku wyboru oferty. Podanie danych jest obowiązkowe a konsekwencją niepodania danych osobowych będzie niemożność udziału w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego oraz zawarcia umowy.
9. Pani/Pana dane osobowe nie będą wykorzystywane do zautomatyzowanego podejmowania decyzji ani profilowania, o którym mowa w art. 22 RODO.

XVII. POSTANOWIENIA KOŃCOWE

1. Zamawiający udzieli zamówienia Wykonawcy, którego oferta odpowiada wszystkim wymaganiom przedstawionym w ogłoszeniu o zamówieniu i przedstawi najkorzystniejszą ofertę w oparciu o kryteria wyboru, z zastrzeżeniem sytuacji, o których mowa w części XV. Informacja o wyborze oferty lub rezygnacji z realizacji zamówienia zostanie przekazana Wykonawcom, którzy złożyli oferty, umieszczona na stronie internetowej na której zostało opublikowane ogłoszenie oraz w Bazie Konkurencyjności.
2. Istotne dla stron postanowienia, które zostaną wprowadzone do treści zawieranej umowy w sprawie zamówienia publicznego albo wzór umowy, jeżeli zamawiający wymaga od wykonawcy, aby zawarł z nim umowę w sprawie zamówienia publicznego na takich warunkach - zawarto we wzorze umowy stanowiącym załącznik nr 4.
3. Zamawiający nie przewiduje zamówień, o których mowa w pkt. 7 lit. g podrozdziału 6,5. „Wytycznych w zakresie kwalifikowalności wydatków w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności na lata 2014-2020”.
4. Zamawiający nie przewiduje prowadzenia rozliczeń w walutach obcych z Wykonawcami.
5. Zamawiający nie przewiduje zwrotu kosztów udziału w postępowaniu.
6. Zamawiający zastrzega, że oferowana cena oraz oferta Wykonawcy stanowi informację publiczną w rozumieniu Ustawy o dostępie do informacji publicznej.

XVIII. ZAŁĄCZNIKI SKŁADAJĄCE SIĘ NA INTEGRALNĄ CZĘŚĆ ZAPYTANIA OFERTOWEGO

1. Formularz ofertowy – Załącznik nr 1.
2. Oświadczenie Wykonawcy o braku powiązań – Załącznik nr 2.
3. Oświadczenie Wykonawcy złożone w celu wykazania spełnienia warunków – Załącznik nr 3.
4. Wzór umowy – Załącznik nr 4.



**Fundusze
Europejskie**
Wiedza Edukacja Rozwój

Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny



5. Klauzula informacyjna Zamawiającego – Załącznik nr 5.
6. Wykaz gier edukacyjnych/szkoleniowych/warsztatowych/coachingowych posiadanych przez Zamawiającego – Załącznik nr 6.

W imieniu Zamawiającego



Fundusze Europejskie
Wiedza Edukacja Rozwój

Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny

