29.01.2024 **Додаток 4**

ЗАПРОШЕННЯ ДО УЧАСТІ В ТЕНДЕРІ № Q1-Т51- RFP  
НА ПРОВЕДЕННЯ СЕРІЙ ТРЕНІНГІВ ТА КОНСУЛЬТАЦІЙ У ХАРКІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ  
  
**ДАТА І ЧАС ЗАКІНЧЕННЯ ПРИЙНЯТТЯ ПРОПОЗИЦІЙ:**

**12 лютого 2024 р. – 23:59 за східноєвропейським часом**

**Додаток 4**

**Тема: «Маркетинг, продажі і робота з клієнтом»**

**КОРОТКО ПРО БФ «Право на захист»:**

Благодійна організація «Благодійний фонд «Право на захист» – українська благодійна організація, діяльність якої спрямована на захист і дотримання прав людини вразливих груп населення: біженців, вимушених переселенців, осіб без громадянства та осіб під ризиком без громадянства і без документів.

Докладна інформація про діяльність БФ «Право на захист» надана на веб-сайті  <https://r2p.org.ua/category/partnery> .

**ПОТРЕБИ:**

БФ «Право на Захист» запрошує вас до участі в тендері: НА ПРОВЕДЕННЯ ТРЕНІНГУ ТА КОНСУЛЬТАЦІЙ ЗА ТЕМОЮ «Маркетинг, продажі і робота з клієнтом».

**Дата:** березень - травень 2024 р   
**Завдання тренінгу:** надати учасникам знання про підходи просування на ринку свого продукту/послуги.   
**Кількість сесій:** 1  
**Загальна тривалість тренінгу для однієї групи:** 1 день (8 год) оффлайн   
**Загальна тривалість консультацій для однієї групи:** 15 он-лайн одно-годинних консультацій (групові/індивідуальні)  
**Кількість груп:** 1  
**Кількість учасників в 1 групі:** 15-20 осіб  
**Всього:** Тренінг восьмигодинний - 1, консультація одногодинна – 15.  
**Місце проведення оф-лайн тренінгу:** м. Харків (або Харківська область).  
**Цільова аудиторія:** Люди, які проживають на території Харківської області, мають свій мікро-бізнес, є самозайнятими або хочуть розпочати власну справу і підпадають щонайменше під один із критеріїв: ВПО, одинокі / багатодітні батьки, особи з інвалідністю, постраждали від воєнних дій (особисто чи у підприємництві), жінки, люди, виїжджали з місця проживання внаслідок воєнних дій та повернулися ін.   
**Мета тренінгу:** навчити учасників тренінгу розробляти план просування та продажу свого продукту/послуги через он-лайн та оффлайн канали продажів.  
**Результат тренінгу:** учасники знають які існують канали продажів онлайн та оффлайн, можуть визначити які канали підходять для просування їх продукту/послуги. Учасники розуміють основи роботи з онлайн каналами (соц.мережі, торгові майданчики, Google, месенджери) та оффлайн каналами продажів.  
Учасники розуміють основні принципи клієнтоорієнтованого підходу в продажах, знають як інтегрувати сервісну складову в процес продажів. Учасники можуть розробити план просування свого товару/послуги.  
**Результат консультації:** учасники мають план з просування свого продукту/послуги на ринку.   
**Вимоги до виконавця:**  
- експертиза та практичний досвід роботи в сфері маркетингу, продажів.   
- практичний досвід у сфері проведення тренінгів;  
- бажаний досвід підприємництва або консультування підприємців;   
- бажаний досвід співпраці з благодійними фондами та соціальними проектами надасть перевагу;  
- освіта вища.  
**Завдання тренера**:  
***Оф-лайн тренінг:***  
- розробити pre- та post- анкетування для виявлення рівня засвоєння поданого матеріалу учасниками тренінгу;  
- розробити та надати програму тренінгу;  
- прописати таймінг тренінгу;  
- провести моніторинг та оцінку ефективності тренінгу;  
- підготувати презентацію або інші інструменти візуалізації для проведення оф-лайн тренінгу;  
- провести оф-лайн тренінг використовуючи інтерактивні методи роботи з групою, підтримуючи групову динаміку, поєднуючи надання теоретичного матеріалу та практичного відпрацювання навичок.   
***Он-лайн консультації:***  
- провести індивідуальні (або групові) консультації з розробки бізнес-моделі для кожного окремого бізнесу учасників навчальної програми. Ознайомитися з розробленими учасниками прикладами бізнес-моделей, надати коментарі та рекомендації.  
  
Програма тренінгу має передбачати 60% часу на практичну роботу групи.  
Оплата буде здійснюватися за безготівковим розрахунком, частковою попередньою оплатою на рахунок юридичної особи або фізичної-особи підприємця або повною оплатою за фактом наданих послуг.

**Просимо надати пропозицію, яка включатиме:**  
- контактну інформацію організації/ тренера(ів);  
- опис кваліфікації тренера(ів), досвід роботи, включаючи інформацію про попередній дотичний досвід, в тому числі досвід у проведенні тренінгів на зазначену тематику;  
- опис свого бачення вирішення завдання;  
- цінову пропозицію, в якій просимо зазначити окремо вартість тренінгу та індивідуальних (групових) он-лайн консультацій;  
- умови оплати (відсоток попередньої оплати та післяплати);  
- реєстраційні документи організації/ФОП (виписка, витяг) для укладання договору.

**Критеріями вибору переможця(ів) будуть:**   
- кваліфікація тренера(ів); (макс 15 балів)  
- бачення вирішення завдання, структурована презентація програми тренінгу; (макс 30 балів)  
- досвід проведення подібних тренінгів на зазначену тематику; (макс 10 балів) - готовність до проведення тренінгів в оф-лайн форматі; (макс 15 балів)  
- фінансова складова. (макс 30 балів)  
  
**ПОДАННЯ ПРОПОЗИЦІЙ:**

**Пропозицію необхідно направити на адресу** [**y.moloshna@r2p.org.ua**](mailto:y.moloshna@r2p.org.ua) **до 12.02.2024 р. включно:**

Щодо деталей проведення тренінгів просимо звертатися до Валерії Секісової v.sekisova@r2p.org.ua або Олени Герус o.herus@r2p.org.ua.

Розгляд та оцінка конкурсних заявок здійснюватиметься Комісією протягом 10 календарних днів після дати завершення збору пропозицій. Про результати конкурсу буде повідомлено окремо.

Дякуємо за співпрацю!

З повагою, Президент Олександр Галкін