

Załącznik nr 1 do SWZ

Opis przedmiotu zamówienia

Dotyczy: postępowania o udzielenie zamówienia publicznego, którego przedmiotem jest zaprojektowanie i przeprowadzenie programu szkoleniowego, wydarzeń networkingowych oraz sesji coachingowych dla laureatów programu „POLONEZ BIS”, realizowanego przez Narodowe Centrum Nauki.

Program POLONEZ BIS jest współfinansowany przez Narodowe Centrum Nauki oraz Komisję Europejską ze środków programu ramowego Unii Europejskiej w zakresie badań naukowych i innowacji Horyzont 2020 na podstawie umowy nr 945339 w ramach działań „Marie Skłodowska-Curie”. Opis programu POLONEZ BIS zawarty jest w **Załączniku nr 1A do SWZ**.

Przedmiot zamówienia został podzielony na 2 części:

1. Część I – warsztaty szkoleniowe oraz spotkania networkingowe, zwane dalej „**Szkoleniami**”;
2. Część II – wielosesyjne procesy coachingowe zwane dalej „**Coachingiem**”.

Zamówienie będzie finansowane w całości z krajowych środków publicznych.

CZĘŚĆ I PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA – SZKOLENIA

I. INFORMACJE OGÓLNE

1. Pierwszą część przedmiotu zamówienia stanowi zaprojektowanie i przeprowadzenie szkoleń dla laureatów programu POLONEZ BIS.
2. Szkolenia będą się odbywać w języku angielskim.
3. Szkolenia obejmą dwie formy wsparcia: warsztaty, będące podstawową formą wsparcia oraz spotkania networkingowe. Poszczególne formy wsparcia opisano szczegółowo w pkt. II niniejszego dokumentu.
4. Pierwsza część przedmiotu zamówienia obejmuje w szczególności:
 - a. zaprojektowanie i przeprowadzenie szkoleń zgodnie z koncepcją złożoną w postępowaniu;
 - b. zbadanie poziomu wiedzy/umiejętności/potrzeb ok. 139 laureatów programu POLONEZ BIS w formie przygotowanej przez Wykonawcę ankiety rozsyłanej drogą elektroniczną, a następnie przedstawienie Zamawiającemu wyników badania, oraz listy 10 - 15 osób wyróżniających się doświadczeniem i wysokimi kompetencjami, rekomendowanych do udziału w indywidualnych sesjach coachingowych, stanowiących II część przedmiotu zamówienia;
 - c. bezpośredni kontakt z uczestnikami szkoleń oraz podział uczestników na grupy szkoleniowe;
 - d. opracowanie harmonogramu/kalendarza warsztatów i spotkań networkingowych, w oparciu o podział, o którym mowa w pkt I.4 lit. c;
 - e. zapewnienie trenerów prowadzących warsztaty oraz ekspertów prowadzących spotkania networkingowe;
 - f. zapewnienie dojazdu i noclegów dla trenerów i ekspertów na warsztaty oraz spotkania networkingowe w miejsca wskazane przez Zamawiającego (t.j. na terenie Warszawy);

- g. zapewnienie materiałów szkoleniowych (merytorycznych i pomocniczych) w wersji elektronicznej i papierowej dla każdego uczestnika warsztatów oraz dla koordynatora ze strony Zamawiającego (tylko materiały merytoryczne);
 - h. przygotowanie formularza ewaluacyjnego służącego ocenie warsztatów oraz spotkań networkingowych przez uczestników;
 - i. przeprowadzenie ewaluacji każdego przeprowadzonego warsztatu oraz spotkania networkingowego, a także – po zakończeniu szkoleń – pisemnego podsumowania (ewaluacji) całego programu szkoleniowego.
5. Część pierwsza przedmiotu zamówienia **nie obejmuje i nie dotyczy:**
- a. usługi wynajmu sal wraz z wyposażeniem na przeprowadzenie warsztatów i spotkań networkingowych;
 - b. usługi cateringu dla prowadzących oraz uczestników warsztatów i spotkań networkingowych;
 - c. usługi noclegowej dla uczestników warsztatów i spotkań networkingowych;
 - d. zapewnienia uczestnikom szkoleń dojazdu na warsztaty i spotkania networkingowe.
6. Zamawiający przewiduje, że:
- a. warsztaty odbywać się będą w Warszawie, w miejscu zapewnionym przez Zamawiającego i wyposażonym w stoły, krzesła, projektor multimedialny, ekran i głośniki; Zamawiający nie wymaga od Wykonawcy zapewnienia komputerów dla uczestników warsztatów;
 - b. liczba uczestników warsztatów i spotkań networkingowych wyniesie ok. 130 osób, podzielonych przez Wykonawcę na 8 grup szkoleniowych, realizujących szkolenia zgodnie z harmonogramem, o którym mowa w pkt I.4 d, przy czym każda grupa będzie liczyła nie mniej niż 10 i nie więcej niż 22 osoby.
7. Termin realizacji pierwszej części przedmiotu zamówienia: od dnia zawarcia umowy do 31 marca 2026 roku.

II. FORMY WSPARCIA

1. Szkolenia prowadzone będą w formie:
 - a. dwudniowych warsztatów (podstawowa forma wsparcia),
 - b. spotkań networkingowych (uzupełniająca forma wsparcia).
2. **Warsztaty** powinny być podstawową formą wsparcia, a ich głównym celem będzie nabycie przez uczestników konkretnych umiejętności z zakresu wskazanego w pkt. V niniejszego dokumentu pt. **ZAKRES TEMATYCZNY PROGRAMU SZKOLENIOWEGO**.
3. Każde zajęcia warsztatowe trwać będą dwa dni (sobota i niedziela).
4. Łączna liczba dwudniowych warsztatów z zakresu opisanego w pkt V niniejszego dokumentu wyniesie 24; Zamawiający zastrzega sobie prawo opcji do zwiększenia liczby warsztatów w trakcie realizacji umowy o przeprowadzenie szkoleń dla laureatów programu POLONEZ BIS, w zależności od potrzeb uczestników szkoleń; w przypadku korzystania z tej opcji łączna maksymalna liczba dwudniowych warsztatów nie przekroczy 40.
5. Organizacja warsztatów będzie uwzględniać następujące zasady:

- a. każdy dzień warsztatów będzie się rozpoczynać nie wcześniej niż o godz. 8.00 czasu lokalnego i nie później niż o godz. 9:30;
 - b. każdy dzień warsztatów będzie się składać z minimum 6 godzin zegarowych efektywnego szkolenia, a także uwzględnić minimum 2 krótsze przerwy kawowe i jedną godzinną przerwę na lunch;
 - c. każdy warsztat prowadzony będzie przez jednego lub dwóch trenerów;
 - d. warsztaty prowadzone będą w podziale na 8 grup szkoleniowych oraz według harmonogramu, o którym mowa w pkt I.4.d, przy czym liczba osób w danej grupie szkoleniowej nie może być mniejsza niż 10 i większa niż 22 osoby;
- 6. Spotkania networkingowe** powinny być uzupełniającą formą wsparcia, a ich głównym celem będzie umożliwienie uczestnikom kontaktu z wybitnymi praktykami, posiadającymi duże doświadczenie zawodowe w obszarach zbieżnych z zakresem tematycznym szkoleń. W przypadku tej formy wsparcia preferowane przez Zamawiającego obszary to:
- a. współpraca nauki z biznesem (np. spotkania z przedstawicielem firmy prowadzącej działalność B+R, badaczką/badaczem, której/któremu udało się skomercjalizować wyniki własnych badań);
 - b. popularyzacja i upowszechnianie nauki;
 - c. zarządzanie w obszarze nauki.
- 7.** Dodatkowym celem spotkań networkingowych powinno być nawiązanie kontaktów pomiędzy uczestnikami szkoleń oraz poznanie innych osób, niebędących laureatami programu POLONEZ BIS, ale posiadających podobne doświadczenia zawodowe lub znajdujących się na podobnym etapie kariery naukowej.
- 8.** Łączna liczba spotkań networkingowych w ramach szkoleń wyniesie 3; Zamawiający zastrzega sobie prawo opcji do zwiększenia liczby spotkań networkingowych w trakcie realizacji umowy, w zależności od potrzeb uczestników; w przypadku korzystania z tej opcji łączna maksymalna liczba spotkań networkingowych nie przekroczy 6.
- 9.** Organizacja spotkań networkingowych będzie uwzględniać następujące zasady:
- a. każde spotkanie networkingowe będzie się odbywać się w pierwszym dniu warsztatów, ale nie może kolidować z czasem przewidzianym na warsztaty;
 - b. każde spotkanie networkingowe będzie trwało co najmniej 2 godziny zegarowe;
 - c. w każdym spotkaniu networkingowym powinno brać udział co najmniej 20 uczestników szkoleń, a maksymalnie 3 grupy szkoleniowe, jeśli realizują warsztaty w tym samym czasie (w ten sam weekend).
- 10.** W spotkaniach networkingowych mogą brać udział także osoby niebędące laureatami programu POLONEZ BIS zaproszone przez Zamawiającego, a ich udział nie będzie dodatkowo płatny. Liczba osób niebędących laureatami programu POLONEZ BIS nie może być większa niż liczba uczestników programu szkoleniowego biorących udział w każdym spotkaniu networkingowym.

III. UCZESTNICZY SZKOLEŃ I PODZIAŁ NA GRUPY SZKOLENIOWE

- 1.** Uczestnikami szkoleń będą laureaci programu POLONEZ BIS pochodzący z różnych krajów, w tym także osoby powracające do Polski po dłuższym pobycie zagranicą, realizujący swoje projekty badawcze w polskich jednostkach naukowych. Badaczki i badacze reprezentują różne dyscypliny naukowe wchodzące w skład trzech grup dyscyplin: Nauk Humanistycznych, Społecznych i o Sztuce; Nauk o Życiu oraz Nauk Ścisłych i Technicznych, a większość z nich znajduje się na podobnym etapie kariery naukowej tj. na etapie stażu doktorskiego.

2. Wszyscy uczestnicy szkoleń posługują się językiem angielskim w stopniu umożliwiającym udział w szkoleniach odbywającym się w języku angielskim.
3. Zamawiający zawarł z każdym z laureatów umowę o realizację i finansowanie projektu POLONEZ BIS, które zobowiązują ich do wzięcia udziału w przynajmniej trzech dwudniowych warsztatach, poświęconym trzem różnym obszarom tematycznym.
4. Dodatkowo, każda z osób biorących udział w szkoleniach ma prawo wzięcia udziału w dodatkowych warsztatach, poświęconych pozostałym dwóm obszarom tematycznym, pod warunkiem zebrania przynajmniej 10-osobowej grupy zainteresowanej udziałem w danym obszarze tematycznym. W takim przypadku Zamawiający rozważy skorzystanie z prawa opcji, o którym mowa w pkt II.4.
5. Udział w spotkaniach networkingowych jest dla uczestników nieobowiązkowy, ale będzie mocno rekomendowany przez Zamawiającego.
6. Po podpisaniu umowy o realizację szkoleń Wykonawca przeprowadzi badanie poziomu wiedzy/umiejętności/potrzeb laureatów programu POLONEZ BIS w formie przygotowanej przez Wykonawcę ankiety rozsyłanej drogą elektroniczną, w porozumieniu z Zamawiającym i we współpracy z laureatami programu POLONEZ BIS.
7. Na podstawie wyników ankiety, o której mowa w pkt I.4.b oraz III.6 Wykonawca:
 - a. wskaże spośród tematów warsztatów wskazanych w pkt V, dwa tematy priorytetowe, w których udział wzięć powinni wszyscy uczestnicy szkoleń;
 - b. przekaże Zamawiającemu listę 10 – 15 osób wyróżniających się doświadczeniem i wysokimi kompetencjami, w przypadku których właściwą formą wsparcia będzie indywidualny proces coachingowy, a nie udział w warsztatach. Osoby te będą mogły jednak brać udział w spotkaniach networkingowych;
 - c. dokona podziału pozostałych osób na 8 grup szkoleniowych, przy czym liczba osób w jednej grupie szkoleniowej nie może być mniejsza niż 10 i większa niż 22 osoby.
8. Podział na grupy szkoleniowe powinien również uwzględniać ograniczenia czasowe, wynikające z wybranego przez uczestników szkoleń okresu realizacji projektu POLONEZ BIS w Polsce. Ze względu na to, iż laureaci programu POLONEZ BIS wyłaniani byli w trzech kolejnych konkursach na przestrzeni 12 miesięcy, ich przyjazd do Polski następuje w okresie między 1 września 2022 r. a 1 kwietnia 2024 r., a długość pobytu w Polsce to 24 miesiące. Dokładne daty pobytu w Polsce są uzgadniane indywidualnie z każdym z laureatów.
9. Wykonawca musi zapewnić każdemu uczestnikowi szkoleń możliwość wyboru grupy szkoleniowej, której terminy warsztatów będą odpowiednie dla niego pod względem czasu realizacji projektu w Polsce.
10. Po podpisaniu umowy na realizację szkoleń Zamawiający poda Wykonawcy informację odnośnie terminu pobytu w Polsce każdej osoby z grona laureatów programu POLONEZ BIS, a także zapewni Wykonawcy możliwość bezpośredniego kontaktu z nimi drogą elektroniczną.
11. Każda z grup szkoleniowych powinna mieć możliwość wzięcia udziału w przynajmniej jednym spotkaniu networkingowym odbywającym się w terminie warsztatów. Wykonawca może zaplanować większą liczbę spotkań networkingowych, przy czym łączna liczba spotkań networkingowych oferowanych w ramach szkoleń nie może przekroczyć 6.

IV. KONCEPCJA PROGRAMU SZKOLENIOWEGO

1. Wykonawca zaprojektuje i przeprowadzi szkolenia w oparciu o koncepcję programu szkoleniowego dla laureatów programu POLONEZ BIS dołączoną do składanej oferty.
2. Celem szkoleń jest przede wszystkim pogłębienie wiedzy i doskonalenie kompetencji uczestników w zakresie m.in. efektywności osobistej, pracy zespołowej, komunikacji naukowej, zarządzania, ochrony własności intelektualnej, myślenia strategicznego i podejmowania decyzji, zarządzania konfliktami w zespole i rozwiązywania problemów. Nabycie tych umiejętności ma im ułatwić pomyślną realizację dalszych planów zawodowych, osiągnięcie samodzielności w ramach struktur akademickich, kierowanie projektami badawczymi i/lub założenie pierwszego własnego zespołu badawczego. Szkolenia powinny także ułatwić badaczkom i badaczom nawiązanie współpracy z sektorami pozaakademickimi, w szczególności z biznesem/przemysłem oraz przyczynić się do lepszego zrozumienia przez uczestników specyfiki procesu komercjalizacji badań, transferu technologii, ról odgrywanych przez poszczególnych aktorów tego procesu oraz zachęcić uczestników do podejmowania współpracy międzysektorowej. Celem spotkań networkingowych jest umożliwienie uczestnikom kontaktu z wybitnymi ekspertkami, ekspertami i praktykami, posiadającymi duże doświadczenie zawodowe w obszarach zbieżnych z zakresem tematycznym szkoleń.
3. Koncepcja programu szkoleniowego powinna:
 - a. uwzględniać specyfikę grupy docelowej (sektor akademicki);
 - b. realizować cele wymienione w pkt. IV.2 z uwzględnieniem zakresu tematycznego opisanego w pkt V;
 - c. wyjaśniać, jakimi metodami i technikami Wykonawca zamierza zrealizować zakładane cele;
 - d. określać kompetencje, które uczestnicy nabędą w czasie szkoleń;
 - e. uwzględniać praktyczne aspekty przekazywanej wiedzy.
4. Objętość dokumentu pt. *Koncepcja programu szkoleniowego* nie powinna przekroczyć 6 stron (rozmiar strony – A4, typ czcionki – Times New Roman, wielkość czcionki 11 pkt, interlinia – pojedyncza, marginesy boczne – 2 cm; dolne, górne – 1,5 cm).

V. ZAKRES TEMATYCZNY PROGRAMU SZKOLENIOWEGO

1. Samoocena potrzeb szkoleniowych przeprowadzona przez laureatów programu POLONEZ BIS na etapie składania wniosków pozwoliła na wstępną identyfikację ich potrzeb szkoleniowych. Po uwzględnieniu wyników samooceny oraz założeń programu POLONEZ BIS Zamawiający wskazuje pięć obszarów tematycznych, które powinny zostać uwzględnione w programie szkoleniowym tj. efektywność osobista, współpraca z innymi, zarządzanie badaniami, komunikacja i upowszechnianie wyników badań oraz ochrona własności intelektualnej, transfer technologii i komercjalizacja wyników badań.

L.P.	OBSZAR TEMATYCZNY WARSZTATU	SŁOWA KLUCZOWE
1.	EFEKTYWNOŚĆ OSOBISTA	networking
		zarządzanie czasem
		ciągłość rozwoju zawodowego
		zarządzanie stresem
		równowaga pomiędzy życiem osobistym a pracą

2.	WSPÓŁPRACA Z INNYMI	praca zespołowa
		komunikacja i umiejętności negocjacyjne
		kierowanie zespołem
		przekazywanie wiedzy i mentoring
3.	ZARZĄDZANIE	planowanie i realizacja projektu badawczego
		zarządzanie projektem badawczym
		zarządzanie finansami
		tworzenie strategii badań
4.	KOMUNIKACJA I UPOWSZECHNIANIE WYNIKÓW BADAŃ	prezentacje i prowadzenie zajęć dydaktycznych
		wystąpienia publiczne
		prezentowanie wyników badań w środowisku naukowym (wystąpienia konferencyjne)
		popularyzacja nauki i prezentacja wyników badań poza akademią
5.	OCHRONA WŁASNOŚCI INTELEKTUALNEJ, TRANSFER TECHNOLOGII I KOMERCJALIZACJA WYNIKÓW BADAŃ	prawa autorskie
		weryfikacja potencjału komercjalizacyjnego wyników badań
		umowy i licencje w procesie komercjalizacji
		poszukiwanie i ocena możliwości współpracy z partnerami biznesowymi (potencjalnymi inwestorami)

2. Wykonawca powinien w swojej koncepcji programu szkoleniowego zawrzeć:
 - a. ramowe programy wszystkich typów warsztatów poświęconych wszystkim obszarom tematycznym wskazanym w tabeli powyżej;
 - b. koncepcję minimum trzech spotkań networkingowych.
3. Po podpisaniu umowy na realizację szkoleń Wykonawca dostosuje ostateczny program warsztatów do poziomu wiedzy i potrzeb uczestników, bazując na przeprowadzonym przez siebie badaniu ankietowym, zgodnie z pkt I.4b. Wykonawca przeprowadzi badanie ankietowe i przedstawi opracowane wyniki Zamawiającemu w terminie 3 tygodni od daty zawarcia umowy. Wykonawca jest zobowiązany przedstawić Zamawiającemu w formie elektronicznej treść ankiety co najmniej 2 dni przed jej rozestaniem do laureatów programu POLONEZ BIS z możliwością jej komentowania.
4. Zamawiający zastrzega sobie prawo wglądu do materiałów źródłowych takiego badania.
5. Wykonawca zobowiązuje się do opracowania ostatecznego programu każdego warsztatu i spotkania networkingowego co najmniej 30 dni przed planowanym terminem jego realizacji. Zamawiający zastrzega sobie prawo wglądu do tego programu, a także prawo do zgłoszenia w terminie 7 dni wiążących dla Wykonawcy uwag.

VI. TRENERZY/FACYLITATORZY I EKSPERCI (PERSONEL WYKONAWCY REALIZUJĄCY PROGRAM SZKOLENIOWY)

1. Wykonawca zagwarantuje prowadzenie warsztatów przez łącznie co najmniej 5 wykwalifikowanych trenerów/facylitatorów posiadających niezbędną wiedzę i doświadczenie zapewniające wykonanie zamówienia.
2. Każda z osób wskazanych do prowadzenia poszczególnych warsztatów musi:
 - a. posiadać wykształcenie wyższe (studia magisterskie);
 - b. posiadać udokumentowane co najmniej 3 letnie doświadczenie w działalności szkoleniowej zbieżnej z tematyką obszarów tematycznych opisanych w pkt V ZAKRES TEMATYCZNY PROGRAMU SZKOLENIOWEGO;
 - c. przeprowadzić do momentu złożenia oferty co najmniej 10 szkoleń w zakresie obszaru tematycznego, do którego jest przypisana;
 - d. znać język angielski na poziomie umożliwiającym przeprowadzenie warsztatów w tym języku;
 - e. przedstawić co najmniej trzy listy referencyjne od trzech różnych firm/instytucji, innych niż NCN, dla których należycie przeprowadziła szkolenia w języku angielskim, w tym od co najmniej jednej instytucji naukowej, podpisane przez kierownika komórki organizacyjnej, której pracownicy byli uczestnikami szkoleń.
3. Wykonawca powierzy prowadzenie warsztatów osobom wskazanym w wykazie osób dołączonym do złożonej oferty. Każda z przedstawionych osób będzie przypisana do co najmniej jednego z obszarów tematycznych warsztatów opisanych pkt V ZAKRES TEMATYCZNY PROGRAMU SZKOLENIOWEGO. Do każdego z obszarów merytorycznych Wykonawca zgłosić musi co najmniej jedną, ale nie więcej niż trzy osoby mogące poprowadzić warsztat i posiadających udokumentowane doświadczenie szkoleniowe w danej tematyce.
4. Ze względu na długość okresów pomiędzy terminami warsztatów i dla poszczególnych grup oraz z uwagi na fakt, że trenerzy/facylitatorzy i eksperci to osoby o wysokim poziomie kompetencji, posiadające rzadkie specjalizacje (i których zaangażowanie do realizacji przedmiotu zamówienia jest wymagane już na etapie składania ofert), Zamawiający nie będzie wymagał od wykonawcy zatrudniania trenerów/facylitatorów i ekspertów na podstawie umowy o pracę w oparciu o polski Kodeks Pracy.
5. W trakcie wykonywania umowy Wykonawca, w uzasadnionych przypadkach (np. losowych) może rozszerzyć listę osób o dodatkowych trenerów/facylitatorów, spełniających kryteria opisane w pkt VI.2. Zmiana taka wymaga każdorazowo zgody Zamawiającego.

VII. MATERIAŁY SZKOLENIOWE

1. Wykonawca zapewnia materiały szkoleniowe zawierające przynajmniej:
 - a. program warsztatu/spotkania networkingowego i biogramy prowadzących;
 - b. wydruki prezentacji (z miejscem na notatki) i innych materiałów, z których uczestnicy będą korzystać podczas zajęć np. studiów przypadku.
2. Wszystkie materiały szkoleniowe muszą być przygotowane w języku angielskim.
3. Wykonawca jest zobowiązany dostarczyć Zamawiającemu wszystkie materiały szkoleniowe na minimum 14 dni przed planowanym szkoleniem w formie elektronicznej z możliwością ich komentowania. Zamawiający zastrzega sobie prawo do konsultowania treści materiałów.

4. Wykonawca jest zobowiązany dostarczyć uczestnikom wszystkie materiały szkoleniowe na minimum 3 dni przed planowanym szkoleniem w formie elektronicznej i w pierwszy dzień szkolenia w formie papierowej.
5. Wszystkie materiały powinny być uporządkowane w teczce/segregatorze/folderze, ponumerowane, zawierać temat szkolenia, datę oraz kontakt do osób prowadzących szkolenie.
6. Wykonawca zobowiązany będzie do umieszczania na stronie tytułowej wszystkich materiałów szkoleniowych i towarzyszących szkoleniu następujących elementów:
 - a. logotypu Narodowego Centrum Nauki;
 - b. flagi Unii Europejskiej;
 - c. informacji o współfinansowaniu programu POLONEZ BIS ze środków unijnych.

Wszystkie logotypy i treść ww. informacji zostaną dostarczone przez Zamawiającego w terminie ustalonym przez strony w trybie roboczym.

VIII. HARMONOGRAM SZKOLEŃ

1. Wykonawca przedstawi proponowany harmonogram szkoleń w terminie do 2 tygodni od przedstawienia wyników ankiety, o której mowa w pkt I.4 b.
2. Przygotowując harmonogram Wykonawca uwzględni następujące zasady:
 - a. warsztaty zostaną zorganizowane w okresie między 1 marca 2024 r. a 1 marca 2026 r., z wyłączeniem okresu od 15 lipca do 14 września;
 - b. warsztaty odbywać się będą wyłącznie w weekendy, przy czym zakłada się przyjazd uczestników na miejsce szkolenia już w piątek wieczorem; sobotę i niedzielę traktuje się jako dwa pełne dni szkoleniowe do dyspozycji Wykonawcy;
 - c. warsztaty dla danej grupy odbywać się będą w odstępach przynajmniej miesięcznych;
 - d. ze względu na podział uczestników programu szkoleniowego na 8 grup szkoleniowych realizujących program szkoleniowy w różnym okresie czasu wskazane będzie skonstruowanie harmonogramu warsztatów i spotkań networkingowych w sposób umożliwiający kontakt pomiędzy poszczególnymi grupami szkoleniowymi; z tego względu preferowane będzie organizowanie 2 lub maksymalnie 3 warsztatów (dla różnych grup) jednocześnie/równolegle tj. w tym samym miejscu i czasie.
 - e. każdy uczestnik musi wziąć udział w dwóch warsztatach o tematyce priorytetowej, o których mowa w pkt III.7.a;
3. Harmonogram szkoleń powinien być przygotowany w sposób umożliwiający ustalenie terminu oraz rodzaju zaplanowanej formy wsparcia (warsztat/spotkanie networkingowe), grup, do których dana forma wsparcia jest adresowana (grupa 1,2,3... itd.) oraz obszaru tematycznego, któremu dana forma wsparcia będzie poświęcona.
4. Na wniosek Zamawiającego bądź Wykonawcy harmonogram szkoleń może ulegać modyfikacjom, ale w przypadku zmiany na wniosek Wykonawcy, Zamawiający musi zawsze wyrazić zgodę na zaproponowane zmiany. Zmiana harmonogramu szkoleń nie może spowodować zmniejszenia liczby szkoleń poniżej limitu wskazanego w pkt II.4 i II.8.

IX. EWALUACJA I ODBIÓR WARSZTATÓW I SPOTKAŃ NETWORKINGOWYCH ORAZ PODSUMOWANIE PROGRAMU SZKOLENIOWEGO

1. Po każdym przeprowadzonym warsztacie i spotkaniu networkingowym Wykonawca przygotowuje ich ewaluację. Ewaluacja jest tu rozumiana jako informacja zwrotna przygotowywana przez Wykonawcę dla

Zamawiającego na piśmie i na podstawie wyników formularzy ewaluacyjnych wypełnionych przez uczestników oraz subiektywnej oceny trenerów lub ekspertów, którzy prowadzili daną formę wsparcia. Podstawowym celem ewaluacji jest stwierdzenie czy i w jakim stopniu udało się zrealizować cele danej formy wsparcia. Wykonawca uwzględni w ewaluacji wyniki ankiet ewaluacyjnych, oceniających zawartość merytoryczną oraz opinie uczestników o osobach prowadzących daną formę wsparcia.

2. Po każdym zakończonym warsztacie i spotkaniu networkingowym sporządzony zostanie także protokół odbioru. Protokół odbioru jest potwierdzeniem poprawności wykonania danej usługi, a jego podpisanie bez uwag przez Zamawiającego oznacza stwierdzenie, iż dana usługa została wykonana bez zastrzeżeń. W przypadku pojawienia się zastrzeżeń są one odnotowywane w protokole odbioru i mogą stanowić podstawę do obniżenia wynagrodzenia z tytułu nienależytego wykonania usługi.
3. Zamawiający zastrzega sobie prawo do przeprowadzania wśród uczestników ankiet dotyczących jakości przeprowadzanych usług. W przypadku stwierdzenia na podstawie treści ww. ankiet, że umowa nie została w tej części wykonana w sposób prawidłowy, ankiety te mogą stanowić podstawę zastrzeżeń, o których mowa w pkt IX.2 powyżej.
4. Po zakończeniu wszystkich warsztatów i spotkań networkingowych Wykonawca przygotowuje także ich pisemne podsumowanie (raport ewaluacyjny) wskazujące, które z celów programu szkoleniowego i w jakim stopniu udało się osiągnąć, a także sformułuje wnioski płynące z realizacji programu szkoleniowego. Wykonawca uwzględni w podsumowaniu opinie uczestników programu o nim i udostępni Zamawiającemu materiał źródłowy tj. treść ankiet ewaluacyjnych wypełnianych przez uczestników szkoleń.

CZĘŚĆ DRUGA PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA – COACHING

X. INFORMACJE OGÓLNE

1. Drugą część przedmiotu zamówienia stanowi przygotowanie i przeprowadzenie indywidualnych procesów coachingowych (tj. coachingów wielosesyjnych) obejmujących zagadnienia kariery naukowej wybranych laureatów programu POLONEZ BIS, którzy posiadają znacząco większe niż pozostali doświadczenie zawodowe, wiedzę i umiejętności.
2. Procesy coachingowe będą prowadzone w języku angielskim.
3. Procesy coachingowe mogą odbywać się w formie stacjonarnej lub w formie zdalnej. Przynajmniej 50% sesji coachingowych, w tym pierwsza sesja, musi się odbyć w trybie stacjonarnym.
4. Miejscem prowadzenia sesji w formie stacjonarnej jest jednostka naukowa, w której uczestnik jest zatrudniony.
5. W przypadku sesji prowadzonych w formie zdalnej proces coachingowy może się odbywać poza jednostką, o której mowa w pkt X.4 z zastrzeżeniem, że musi być prowadzony w czasie rzeczywistym z wykorzystaniem połączeń on-line. Uczestnik musi posiadać interaktywną swobodę udziału we wszystkich przewidzianych elementach zajęć.
6. Na wniosek Zamawiającego bądź Wykonawcy język i miejsce prowadzenia sesji coachingowych może ulegać modyfikacjom, ale w przypadku zmiany na wniosek Wykonawcy, Zamawiający i laureat muszą zawsze wyrazić zgodę na zaproponowane zmiany.
7. Zamówienie obejmuje w szczególności:

- a. przygotowanie i przeprowadzenie indywidualnych procesów coachingowych dla ok. 15 doświadczonych naukowców. Jeden indywidualny proces coachingowy, obejmujący jednego uczestnika programu szkoleniowego, powinien się składać z nie mniej niż 3 i nie więcej niż 6 sesji coachingowych, a jedna sesja coachingowa powinna trwać od 90 do 120 minut;
 - b. zapewnienie coachów do prowadzenia sesji coachingowych;
 - c. w przypadku sesji stacjonarnych, zapewnienie dojazdu do uczestnika posiadającego siedzibę w jednym z ośrodków akademickich w Polsce;
 - d. bezpośredni kontakt z uczestnikami;
 - e. opracowanie harmonogramu sesji coachingowych;
 - f. zapewnienie materiałów szkoleniowych (merytorycznych i pomocniczych) w wersji elektronicznej i papierowej, o ile są wymagane do przeprowadzenia sesji coachingowej;
 - g. przygotowanie formularza ewaluacyjnego służącego ocenie sesji coachingowych przez uczestników;
 - h. przeprowadzenie ewaluacji po każdym zakończonym procesie coachingowym.
8. Część druga przedmiotu zamówienia **nie obejmuje i nie dotyczy** usługi identyfikacji laureatów programu POLONEZ BIS, w przypadku których właściwą formą wsparcia będzie indywidualny proces coachingowy.
9. Zamawiający przewiduje, że:
- a. łączna liczba uczestników, którzy skorzystają z sesji coachingowych nie przekroczy 15 osób;
 - b. minimalny zakres zamówienia to 45 sesji coachingowych (po 3 sesje na 1 osobę); Zamawiający zastrzega sobie prawo opcji do zwiększenia liczby sesji do nie więcej niż 90 (po 6 sesji na 1 osobę) w zależności od potrzeb uczestników;
 - c. jeden proces coachingowy (dotyczący jednej osoby coachowanej) będzie prowadzony przez jednego coacha;
 - d. czas trwania indywidualnego procesu coachingowego nie będzie dłuższy niż 6 miesięcy, licząc od pierwszej do ostatniej sesji coachingowej;
 - e. dokładne terminy oraz miejsce sesji powinny być ustalane na bieżąco przez obie uczestniczące w procesie strony (coacha i uczestnika sesji).
10. Termin realizacji drugiej części przedmiotu zamówienia: od dnia zawarcia umowy do 31 marca 2026 roku, przy czym do 30 września 2024 roku należy zrealizować procesy coachingowe dla mx. 5 uczestników.

XI. UCZESTNICY PROCESÓW COACHINGOWYCH

1. W sesjach coachingowych weźmie udział nie więcej niż 15 laureatów programu POLONEZ BIS pochodzących z różnych krajów, w tym także osoby powracające do Polski po dłuższym pobycie zagranicą, realizujący swoje projekty badawcze w polskich jednostkach naukowych. Badaczki i badacze reprezentują różne dyscypliny naukowe wchodzące w skład trzech grup dyscyplin: Nauk Humanistycznych, Społecznych i o Sztuce; Nauk o Życiu oraz Nauk Ścisłych i Technicznych, a większość z nich znajduje się na zaawansowanym etapie kariery naukowej.
2. Identyfikacja laureatów programu POLONEZ BIS, wyróżniających się doświadczeniem i wysokimi kompetencjami, w przypadku których właściwą formą wsparcia będzie indywidualny proces coachingowy, stanowi element pierwszej części przedmiotu zamówienia opisany w pkt. III.7.b.
3. Zamawiający zastrzega sobie możliwość wskazania maksymalnie 5 uczestników, którzy będą uczestniczyć w sesjach coachingowych w lipcu i sierpniu 2024 roku, a także włączenia do grupy 15 uczestników indywidualnych procesów coachingowych, innych osób niż te wybrane przez Wykonawcę pierwszej części przedmiotu zamówienia.

4. Zamawiający przekaże Wykonawcy bez zbędnej zwłoki listę max. 5 uczestników, dla których procesy coachingowe mają zostać zrealizowane do 30 września 2024 r. Listę pozostałych uczestników procesów Zamawiający przekaże Wykonawcy nie później niż 31 marca 2024 r.

XII. ZAKRES TEMATYCZNY PROCESÓW COACHINGOWYCH

1. Udział w indywidualnym procesie coachingowym powinien umożliwić uczestnikom planowanie lub doskonalenie własnej ścieżki kariery naukowej i rozwoju zawodowego, ze szczególnym uwzględnieniem następujących zagadnień:
 - a. podejmowanie wyzwań zawodowych i osiągnięcie samodzielności w ramach struktur akademickich,
 - b. wzmocnienie umiejętności przywódczych;
 - c. kierowanie dużymi projektami badawczymi i zarządzanie dużym zespołem badawczym;
 - d. nawiązywanie współpracy z sektorami pozaakademickimi, w szczególności z biznesem/przemysłem;
 - e. proces transferu technologii;
 - f. komercjalizacja wyników prac badawczych.
2. Zakres tematyczny coachingu może także obejmować również zarządzanie ryzykiem, rozwiązywanie konfliktów w zespole, wystąpienia publiczne, współpracę interdyscyplinarną, negocjacje i pracę z mediami.

XIII. COACHOWIE (PERSONEL WYKONAWCZY PROCESÓW COACHINGOWYCH)

1. Wykonawca zagwarantuje prowadzenie procesów coachingowych przez przynajmniej 2 wykwalifikowanych coachów posiadających niezbędną wiedzę i doświadczenie zapewniające wykonanie zamówienia.
2. Każda z osób wskazanych do prowadzenia procesów coachingowych musi
 - a. posiadać wykształcenie wyższe (studia magisterskie);
 - b. posiadać udokumentowane co najmniej 3 lata doświadczenia zawodowego jako coach;
 - c. posiadać certyfikat International Coaching Federation (ICF) lub równoważny na poziomie ACC (Associate Certified Coach) lub wyższym; przy czym przez certyfikaty równoważne Zamawiający rozumie certyfikaty wydane przez powszechnie znane podmioty zajmujące się certyfikowaniem w zakresie wskazanymi z nazwy dla danej roli, o podobnym do wymienionych standardzie jakości. Przez certyfikat równoważny Zamawiający rozumie certyfikat, który jest analogiczny co do zakresu z przykładowymi certyfikatami wskazanymi z nazwy dla danej roli, co jest rozumiane jako: analogiczna dziedzina merytoryczna wynikająca z roli, której dotyczy certyfikat; analogiczny stopień poziomu kompetencji; analogiczny poziom doświadczenia zawodowego wymaganego do otrzymania danego certyfikatu; potwierdzony jest egzaminem.
 - d. wskazać co najmniej 15 udokumentowanych indywidualnych coachingów wielosesyjnych, przeprowadzonych należycie w ciągu ostatnich 3 lat – a jeżeli okres prowadzenia działalności jest krótszy, w tym okresie – w tym co najmniej dwie przeprowadzone z osobami o profilu zbliżonym do laureatów konkursu POLONEZ BIS (np. naukowcy, badacze, osoby związane z branżą B+R);
 - e. znać język angielski na poziomie umożliwiającym przeprowadzenie procesu coachingowego w języku angielskim;
 - f. przedstawić co najmniej dwa listy referencyjne od dwóch różnych firm/institucji, dla których wcześniej prowadzili coaching w języku angielskim, w tym od co najmniej jednej instytucji naukowej, podpisane przez kierownika komórki organizacyjnej, której pracownicy byli uczestnikami procesu coachingowego.

3. Wykonawca powierzy prowadzenie sesji coachingowych osobom wskazanym w wykazie osób dołączonym do złożonej oferty.
4. Z uwagi na fakt, że coachowie to osoby o wysokim poziomie kompetencji, posiadające rzadkie specjalizacje i niezbędne certyfikaty potwierdzające fachowość (i których zaangażowanie do realizacji przedmiotu zamówienia jest wymagane już na etapie składania ofert), Zamawiający nie będzie wymagał od wykonawcy zatrudniania coachów na podstawie umowy o pracę w oparciu o polski Kodeks Pracy.
5. Wykonawca, w uzasadnionych przypadkach (np. losowych) może rozszerzyć listę osób o dodatkowych coachów spełniających kryteria opisane w pkt XIII.2. Zmiana taka wymaga każdorazowo zgody Zamawiającego.

XIV. HARMONOGRAM INDYWIDUALNYCH PROCESÓW COACHINGOWYCH

1. Coach wskazany do prowadzenia procesu coachingowego osobiście skontaktuje się z uczestnikiem w celu ustalenia pierwszego i kolejnych terminów sesji, w terminie 1 miesiąca od dnia otrzymania od Zamawiającego danych kontaktowych uczestnika.
2. Plan indywidualnego procesu coachingowego (określającego liczbę spotkań wraz z doprecyzowaniem obszaru/obszarów, który będzie przedmiotem procesu coachingowego) zostanie ustalony najpóźniej w trakcie pierwszej sesji.
3. Dla każdej z planowanych sesji Coach zaproponuje co najmniej 4 dostępne terminy sesji w miesiącu, w różnych dniach. Dokładne terminy oraz miejsca sesji powinny być ustalane na bieżąco i potwierdzane w korespondencji mailowej przez obie uczestniczące w procesie strony (coacha i uczestnika).
4. Wykonawca przekaze Zamawiającemu plan indywidualnego procesu coachingowego w terminie 7 dni od daty pierwszej sesji każdego uczestnika.
5. Na wniosek Zamawiającego bądź Wykonawcy harmonogram sesji coachingowych może ulegać modyfikacjom, ale w przypadku zmiany na wniosek Wykonawcy Zamawiający musi zawsze wyrazić zgodę na proponowane zmiany. Zmiana harmonogramu sesji może spowodować zmniejszenia liczby procesów coachingowych poniżej minimum wskazanego w pkt X.8.b.

XV. EWALUACJA I ODBIÓR SESJI COACHINGOWYCH ORAZ PODSUMOWANIE PROCESU COACHINGOWEGO

1. Po zakończeniu każdej sesji coachingowej coach sporządzi pisemny raport z jej przebiegu, według wzoru dostarczonego przez Zamawiającego. Raport zostanie podpisany przez coacha i uczestnika.
2. Po każdej zakończonej sesji coachingowej sporządzony zostanie także protokół odbioru. Protokół odbioru jest potwierdzeniem poprawności wykonania danej usługi, a jego podpisanie bez uwag przez Zamawiającego oznacza stwierdzenie, iż dana usługa została wykonana bez zastrzeżeń. W przypadku pojawienia się zastrzeżeń są one odnotowywane w protokole odbioru i mogą stanowić podstawę do obniżenia wynagrodzenia z tytułu nienależytego wykonania usługi.
3. Zamawiający zastrzega sobie prawo do przeprowadzania wśród uczestników własnych ankiet dotyczących jakości przeprowadzanych usług. W przypadku stwierdzenia na podstawie treści ww. ankiet, że umowa nie została w tej części wykonana w sposób prawidłowy, ankiety te mogą stanowić podstawę zastrzeżeń, o których mowa w pkt XV.2 powyżej.
4. Po zakończeniu każdego indywidualnego procesu coachingowego, w terminie 30 dni kalendarzowych od daty przeprowadzenia ostatniej sesji, zostanie przeprowadzona ewaluacja całego procesu. Ewaluacja jest tu rozumiana jako informacja zwrotna przygotowywana przez Wykonawcę dla Zamawiającego



na piśmie i na podstawie wyników formularzy ewaluacyjnych wypełnionych przez uczestników procesu oraz subiektywnej oceny coacha, który prowadził dany proces. Raport ewaluacyjny powinien zawierać informację o stopniu realizacji zakładanych celów procesu oraz o zastosowanych w procesie podejściach metodycznych. Wykonawca uwzględni w ewaluacji wyniki ankiet ewaluacyjnych, oceniających zawartość merytoryczną oraz opinie uczestników o coachu prowadzącym dany proces.

