

الشروط الفنية للدورات التدريبية و السمينارات الالكترونية الموجهة لرواد الأعمال السوريين

ستنظم غرفة تجارة غازي عنتاب وبالتعاون مع المفوضية السامية للأمم المتحدة لشؤون اللاجئين (UNHCR) سلسلة من الدورات التدريبية والندوات التي تهدف إلى إعداد وتدريب وتطوير قدرات رواد الأعمال والعاملين السوريين بثقافة السوق التركي والقوانين الناظمة للعمل التجاري وزيادة فرص إيجادهم للعمل في السوق التركي. في إطار ذلك تدعوكم غرفة تجارة غازي عنتاب الى تقديم عروض الأسعار (لكل دورة وندوة على حدى) حتى يوم الأربعاء الموافق 2020/07/14 الساعة 16.00 عصرًا وفق الشروط الفنية والتفاصيل التالية:

1. مجالات خدمة الدورات التدريبية

ستنظم غرفة تجارة غازي عنتاب دورتين تدريبيتين حول التسويق الرقمي (digital marketing) والتفكير التصميمي (Design Thinking) لـ 50 مشاركاً (رواد أعمال سوريين).

1.1 محاور الدورات التدريبية وعدد أيام التدريب موضحة أدناه.

- محاور دورة التسويق الرقمي (على سبيل المثال لا الحصر):

- ما هو التسويق الرقمي؟ لماذا هو مهم؟
- ما هي طرق وقنوات التسويق الرقمي؟
- كيف يتم إنشاء وتنفيذ استراتيجية التسويق الرقمي؟
- ما هي تقنيات اكتساب العملاء الجدد؟

- عدد أيام دورة التسويق الرقمي: 3 أيام.

(كل يوم تدريبي = 6 ساعات)

- التاريخ المتوقع للدورة : شهر آب 2021.

- محاور دورة التفكير التصميمي (على سبيل المثال لا الحصر):

- ما هو التفكير التصميمي؟
- ما هي خصائص التفكير التصميمي؟
- ما هي تطبيقات التفكير التصميمي؟
- ما هي عملية التفكير التصميمي؟

- عدد أيام دورة التفكير التصميمي: 1 أيام.

(كل يوم تدريبي = 6 ساعات)

- التاريخ المتوقع للدورة : شهر ايلول 2021.

2. مجالات خدمة الندوات الإلكترونية (Webinars)

ستنظم غرفة تجارة غازي عنتاب ندوتين الكترونيتين حول الامتياز التجاري (Franchising) و إدارة التكلفة في أوقات الأزمات (Kriz Dönemlerinde Maliyet Yönetimi) لـ 50 مشاركاً (رواد أعمال سوريين).

2.1 محاور الدورات التدريبية وعدد أيام الندوات موضحة أدناه.

- محاور ندوة الامتياز التجاري (Franchising) (على سبيل المثال لا الحصر):

- ما هو الامتياز التجاري ؟
- أنواع الامتياز التجاري.
- أساسيات الامتياز التجاري.
- مزايا الامتياز التجاري.
- مخاطر الامتياز التجاري.
- كيف تمنح الامتياز التجاري ؟
- كيف يتم الحصول على الامتياز التجاري ؟
- عدد أيام ندوة الامتياز التجاري: 1 أيام.
(عدد الساعات = 3-4 ساعات)
- التاريخ المتوقع للدورة : شهر ايلول 2021.

- محاور ندوة إدارة التكلفة في أوقات الأزمات (على سبيل المثال لا الحصر):

- تحليل الأزمة.
- ميزانية فترة الأزمة.
- السيطرة على التدفق النقدي في إدارة الأزمات.
- إجراءات إدارة التكلفة في عمليات الإنتاج.
- تدابير إدارة التكلفة في عمليات سلسلة التوريد.
- إجراءات إدارة التكلفة في عمليات العلاقة مع العملاء.



• تدابير إدارة التكلفة في عمليات الموارد البشرية.

- عدد أيام ندوة إدارة التكلفة في أوقات الأزمات: 1 أيام.

(عدد الساعات = 3- 4 ساعات)

- التاريخ المتوقع للدورة : شهر آب 2021.

الشروط الفنية:

- نظرًا لاستمرار جائحة Covid-19، ستعقد التدريبات والندوات عبر الإنترنت عبر برنامج Zoom.

- يجب على الشركة أن تملأ استمارة طلب العرض المرفقة لكل تدريب وندوة على حدى وتقدمها مختومة وموقعة.

- يجب على الشركة تقديم عروضها الفنية والمالية بشكل منفصل في ظرفين مختومين لكل تدريب وندوة موقعة ومختومة من قبل المشؤؤل في الشركة.

- يجب أن يتضمن العروض المقدمة لكل تدريب وندوة على الأوراق والمستندات التالية :

(1) استمارة طلب عرض السعر مختومة وموقعة.

(2) الشروط الفنية مختومة وموقعة.

(3) السيرة الذاتية للمدرب الذي سيقدم خدمة التدريب أو الندوة موقعة ومختومة من قبل الشركة.

(4) يجب أن يقدم الشركة المنهجية والتوقيت وخطة العمل والمحاور التي سيتضمنها الدورة أو الندوة بشكل مبسط.

(5) المشاريع المشابهة للمدرب والشركة موقعة ومختومة من قبل الشركة.

(6) لمحة تعريفية عن الشركة وصورة عن قيد الغرفة المسجلة فيها الشركة مختومة وموقعة.

- يجب أن يتمتع المديرين المقترحين من قبل الشركة بالميزات التالية:

o خبير في مجال الدورة ولديه/ا خبرة عملية لا تقل عن 5 سنوات،

o مهارات التواصل الفعال،

o أن يكون شخصاً مبدعاً وموهوباً ومثقفاً ومتاحلاً للتواصل وملهماً ومجتهداً ومحفزاً،

o قادراً على إيجاد الحلول التوجه نحو الحل وإرشاد رائد الأعمال لإيجاد الحلول الخاصة به.

.. يجب على الشركة أن تحدد تخصص المدرب والدورة التي ترشحها للتدريب على السيرة الذاتية للمدرب المقترح.

- يلتزم المدربون بتقديم جميع الوثائق والتقارير التي تطلبها غرفة التجارة ضمن نطاق البرنامج في الوقت المحدد وبالشكل المطلوب.

يجب أن يتضمن العرض المالي والفني على خدمة الترجمة الفورية الى اللغة العربية في حال كان المدرب لا يجيد اللغة العربية

وذلك باعتبار أن الدورات والندوات موجهة للاجئين ورواد الأعمال السوريين،

. يجب على الشركة أو المنظمة أن تشمل في عرضها جميع مصاريف المدرب المتعلقة بالنقل والاقامة... الخ. ولا تتحمل غرفة التجارة أية أعباء إضافية على عرض السعر المقدم.

. يجب أن يشمل السعر المقدم في العرض للضرائب (السعر + KDV) وبالليرة التركية ومحسوب على أساس مدة الدورة وليس على أساس عدد المتدربين.

.. يجب على الشركة تقديم كافة الوثائق المطلوبة باللغة الانكليزية أو التركية ولا يقبل اية وثيقة باللغة العربية أو اية لغة أخرى. وأن تكون العروض صالحة لمدة شهر من تاريخ تقديم العروض.

يجب على الشركة التي ستقدم الخدمة التدريبية أن تكون مرخصة ولديها صلاحية تنظيم الدورات وقادرة على اعطاء فاتورة رسمية.

يجب على الشركة التي ستعطي الخدمة التدريبية أن تأمن جميع احتياجات المتدربين من اقلام ودفاتر وشهادات حضور وقرطاسية وما شابه.

لا يشترط على الشركة تقديم عرض سعر لجميع الدورات والندوات المذكورة أعلاه (ويمكن للشركة تقديم عروض أسعار لبعض هذه الدورات أو الندوات) حيث سيتم تقييم العروض المقدمة لكل دورة تدريبية أو ندوة على حدى من قبل لجنة مختصة في غرفة تجارة غازي عنتاب واختيار العرض الانسب لكل دورة تدريبية أو ندوة على حدى. ولن يتم تقييم العروض بشكل اجمالي.

- تحتفظ غرفة التجارة بالحق في إنهاء العقد و تغيير مزود الخدمة في حالة انتهاك الشركة لاي شرط من الشروط الفنية المذكورة.

- سيتم تقييم العروض المقدمة فنياً ومالياً من قبل لجنة مختصة في غرفة تجارة غازي عنتاب، ولا يتعين على اللجنة المختصة اختيار العرض الأقل سعراً. بالإضافة إلى ذلك ، إذا لم تكن العروض المقدمة مناسبة من الناحية الفنية أو المالية من قبل غرفة التجارة ، فإن غرفة التجارة ليست ملزمة باختيار أي من العروض المقدمة ويمكنها رفض كل العروض المقدمة من قبل الشركات.

التقييم

كخطوة أولى سيتم التأكد من تقديم كافة الوثائق المطلوبة من قبل الشركة المقدمة للعروض وسيتم رفض كل العروض التي لا تتضمن الوثائق المطلوبة. العروض التي تتضمن الوثائق المطلوبة فقط ستدخل مرحلة التقييم الفني والمالي. في البداية سيتم تقييم العروض فنياً فقط المعايير المحددة في الجدول في الأسفل ، وبعد ذلك سيتم تقييم العروض التي تتجاوز الحد الأدنى للتقييم مالياً.

جدول التقييم الفني (Technical Evaluation Table)				
أسماء الشركات مقدمي العروض				
الشركة ج	الشركة ب	الشركة أ	العلامة الأعلى (Max)	
				التنظيم والمنهجية (Organization and Methodology)
			15	الخبرة - المرجع (Experience - Reference)
			15	الحلول والمنهجية (Solutions/Methodology)
	30		30	مجموع علامات التنظيم والمنهجية (Total Score for Organization and Methodology)
				الدرين الخبراء (Key Experts)
			20	المعرفة والمهارة (Knowledge and Skill)

Signature

			20	الخبرة المهنية العامة (General Professional Experience)
			30	الخبرة المهنية الخاصة بموضوع المناقصة (Specific Experience on Tender Subject)
			70	مجموع النقاط للمديرين الخبراء
				المجموع العام للعلامات (Final Total Score)

سيتم احتساب النتلة المالية وفق المعادلة التالية: النتيجة المالية = أقل سعر / سعر عرض × 100

سيتم الموافقة والاعتماد على العرض الحاصل على أعلى الدرجات نتيجة التقييم النهائي الذي سيتم إجراؤه بأخذ 70٪ من النقاط الفنية و 30٪ من النقاط المالية على أنه العرض الأكثر فائدة من الناحية الاقتصادية.

- الدفع: سيتم الدفع للشركة التي ستقدم الخدمة التدريبية بعد الانتهاء من الخدمة عبر البنك وبموجب فاتورة تجارية يقدمها الشركة لغرفة التجارة. نظرًا لأن غرفة تجارة غازي عنتاب تخضع لضريبة القيمة المضافة المقتطعة ، يجب إصدار الفاتورة المقتطعة (Tevkifatlı).

يحب على الشركة الراغبة بتقديم العروض تسليم العروض التي تتضمن كافة النائق المطلوبة باللغة الانكليوية أو التركية صمن ظروف مغلقة ومختومة باليد او من خلال الشحن حتى يوم الأربعاء الموافق 14 تموز 2021 الساعة 16.00 الى غرفة تجارة غازي عنتاب الطابق الرابع.

اسم وعنوان الشخص المعني باستلام العروض:

Subhi KORD ARABO - subhiarabo@gto.org.tr

0342 220 30 30 (Dahili: 322)

ADRES:

Subhi KORD ARABO Dikkatine - Gaziantep Ticaret Odası Incilipınar Mah. 16 Nolu Sokak Kat: 4

صبي كورد عربو

المسؤول عن الطاولة السورية في غرفة تجارة غازي عنتاب

