Numer zapytania	Z235/4/1
Tytuł zapytania	Szkolenia dla pracowników sieci sprzedaży detalicznej/mikro Banku w zakresie: technik sprzedaży i komunikacji z klientem: profesjonalistą
Kupiec prowadzący:	Dogońska, Monika
Osoba kontaktowa w sprawach merytorycznych:	Mydlarska, Elżbieta
Data złożenia:	2025-10-29 13:53:23
Waluta:	PLN

TERMINY W ZAPYTANIU

Data i godzina rozpoczęcia przyjmowania ofert:	2025-10-29 13:55:00
Data i godzina zakończenia przyjmowania ofert:	2025-11-05 12:00:00
Termin zadawania pytań (do kiedy?):	2025-11-03 12:00:00

Załączniki	tak

Treść zapytania

Szanowni Państwo,

zapraszamy do złożenia oferty w postępowaniu zakupowym: **Szkolenia dla pracowników sieci sprzedaży detalicznej/mikro Banku w zakresie: technik sprzedaży i komunikacji z klientem "profesjonalistą"**.

Przedmiot zakupu: przeprowadzenie szkoleń dla pracowników sieci sprzedaży detalicznej/mikro Banku w zakresie:

- technik sprzedaży i komunikacji z klientem profesjonalnym (osobą prowadzącą działalność gospodarczą w ramach wolnego zawodu),
- metod skutecznego pozyskiwania i utrzymywania relacji z klientami profesjonalnymi,
- prowadzenia rozmów sprzedażowych oraz telefonicznych z osobami wykonującymi zawody zaufania publicznego i o wysokim statusie zawodowym,
- przełamanie blokad mentalnych i wewnętrznych barier przed prospectingiem,
- prezentowania spersonalizowanej oferty banku dopasowanej do potrzeb klientów z segmentu profesjonalnego (zarówno w obszarze produktów indywidualnych, jak i firmowych).
- praca nie tylko na technikach, ale przede wszystkim na mindsecie i wewnętrznej postawie.

Grupa docelowa:

Szkoleniem zostanie objęta grupa 30 os. (2 grupy po 15 osób) pracowników sieci sprzedaży detalicznej/mikro Banku, w tym:

- doradcy klienta indywidualnego/mikro obsługujący klientów prowadzących działalność,
- doradcy segmentu profesjonalnego,
- dyrektorzy oddziałów odpowiedzialni za realizację celów sprzedażowych w tym obszarze.

Zakres merytoryczny szkolenia (propozycja modułów):

1. Kim jest klient profesjonalny?
2. Przełamanie blokad mentalnych i wewnętrznych barier przed prospectingiem. Zmiana postawy.
3. Pierwszy kontakt i pozyskanie klienta profesjonalnego. Prowadzenie rozmowy partnerskiej z profesjonalistą.

4. Prezentacja oferty i budowanie zaufania. Radzenie sobie z obiekcjami i finalizacja rozmowy.
5. Symulacje i analiza przypadków (case studies).
6. Praca nie tylko na technikach, ale przede wszystkim na mindsecie i wewnętrznej postawie.

Forma realizacji:

- Szkolenie o charakterze warsztatowym, z naciskiem na ćwiczenia, symulacje i analizę przypadków, zmianę nastawienia,
- Czas trwania: 2 x 2 dniowe szkolenia = 4 dni szkoleniowe,
- Szkolenia stacjonarne (bank zapewnia salę w Warszawie),
- Dostawca przygotuje materiały szkoleniowe i raport poszkoleniowy z oceną efektywności i rekomendacjami.

Wymagania:

1. Doświadczenie firmy szkoleniowej w realizacji szkoleń dla sektora:
    - bankowości detalicznej, mikro, msp,
    - segmentu klientów profesjonalnych lub premium.
2. Doświadczenie trenerów:
    - minimum 5-letnie doświadczenie w prowadzeniu szkoleń sprzedażowych w instytucjach finansowych,
    - preferowane doświadczenie zawodowe w bankowości (np. byli doradcy lub menedżerowie sprzedaży).
3. Referencje:
    - co najmniej 3 referencje potwierdzające realizację podobnych projektów dla instytucji finansowych.
4. Dopasowanie programu szkolenia do celów biznesowych Banku i charakterystyki grupy docelowej.
5. Metodyka szkoleniowa – przewaga praktyki nad teorią (warsztaty, symulacje, case studies).

Dodatkowe wymagania:

- zapewnienie materiałów szkoleniowych w formie elektronicznej lub drukowanej,
- raport poszkoleniowy zawierający ocenę efektywności, rekomendacje i wnioski.

Wraz z ofertą prosimy o przesłanie:

- propozycji terminów szkoleń w roku 2025,
- wykazu doświadczenia dostawcy na potwierdzenie spełnienia wymagań określonych w pkt 1 Wymagań,
- wykazu doświadczenia dedykowanych Trenerów na potwierdzenie spełnienia wymagań określonych w pkt 2 Wymagań (BIO Trenera),
- referencji na potwierdzenie spełnienia wymagań określonych w pkt 3 Wymagań,
- propozycji programu szkolenia,
- wykazu zawierającego wynagrodzenie netto z podziałem na grupy i dni szkoleniowe (2 x 2 dniowe szkolenia = 4 dni szkoleniowe). W platformie jako wartość oferty należy wpisać wartość netto wynagrodzenia uwzględniającą zakres, liczbę uczestników oraz liczbę dni szkoleniowych.

Pozdrawiam,
Monika Dogońska
Menedżer ds. Zakupów
Departament Zakupów
K: +48 515 111 640

LISTA ZAŁĄCZNIKÓW

Lp.	Dokumenty
1.	Standardy postępowania dla dostawców Banku Ochrony Środowiska S_A_.pdf
2.	Zasady obowiazujące Dostawców w Postępowaniach zakupowych.pdf
3.	Odpowiedzi_Szkolenia dla pracowników sieci sprzedaży.pdf

PRODUKTY

Lp.	Produkt	Indeks/Nr produktu	Ilość	Jednostka miary	Kategoria zakupowa
1.	Szkolenia dla pracowników sieci sprzedaży detalicznej/mikro Banku w zakresie: technik sprzedaży i komunikacji z klientem "profesjonalistą"		1	usługa	Szkolenia

KRYTERIA FORMALNE (WARUNKI UDZIAŁU W POSTĘPOWANIU):

Lp.	Kryterium
1.	Oświadczamy, że posiadamy niezbędne zdolności techniczne i zawodowe do zrealizowania usługi, w szczególności wiedzę i doświadczenie oraz dysponujemy potencjałem technicznym i odpowiednimi pracownikami
2.	Oświadczamy, że znajdujemy się w sytuacji ekonomiczno-finansowej zapewniającej wykonanie usługi
3.	Oświadczamy, że zobowiązujemy się do przestrzegania „Standardów postępowania dla dostawców Banku Ochrony Środowiska S.A.”
4.	Termin związania ofertą wynosi 30 dni

DODATKOWE PYTANIA DO OFERTY

Lp.	Pytanie
Brak pozycji	

SKŁADANIE OFERT

Zezwól na składanie ofert częściowych	nie
Zezwól na składanie ofert na zamienniki	nie
Zezwól na dodatkowe uwagi do produktów	nie
Zezwól na korygowanie ofert do momentu zakończenia przyjmowania ofert	tak
Zezwól na składanie ofert w przypadku braku spełniania kryteriów formalnych	nie
Zezwól na składanie ofert w innych walutach	nie
Zezwól na składanie ofert na inne ilości	nie
Zezwól na składanie ofert wariantowych	nie