

4600000571

Zmluva
o poskytovaní špecializovaného vzdelávania pre top manažérov
Ministerstva financií SR

uzavretá podľa § 269 ods. 2 Obchodného zákonníka a § 102 z. č. 25/2006 Z.z. o verejnom obstarávaní
a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov

Čl. I
Zmluvné strany

Názov: **Ministerstvo financií Slovenskej republiky**
Sídlo: Štefanovičova 5
P.O.BOX 82
817 82 Bratislava 15
Slovenská republika
Zastúpený: Ing. Jaroslav Mikla, vedúci služobného úradu
IČO: 00151742
IČ pre DPH: nie je platiteľom DPH
Bankové spojenie: Štátna pokladnica, Radlinského 32, 810 05 Bratislava 15
Č. ú: 7000001400/8180

(ďalej ako „Ministerstvo financií SR“ alebo „objednávateľ“)

a

Obchodné meno: **elem consulting, spol. s r.o.** 401475
Sídlo: Blagoevova 16
851 04 Bratislava
Zastúpená: PhDr. Ľubica Mižičková, konateľka
IČO: 36 684 392
DIČ: 2022264299
IČ pre DPH: SK2022264299
Bankové spojenie: SLSP, a. s. Bratislava
Číslo účtu: 0170141287/0900
tel.: 0903 764 127, 02 624 12 446
e-mail: elem@slovanet.sk
Reg. číslo z Obch. registra: Okresný súd Bratislava I, oddiel: Sro, vložka číslo: 42650/B

(ďalej len „poskytovateľ“)

Východiskovým podkladom pre uzavretie tejto zmluvy o poskytovaní špecializovaného vzdelávania pre top manažérov Ministerstva financií SR (ďalej len „zmluva“) je úspešná ponuka poskytovateľa, predložená do postupu zadávania zákazky s nízkou hodnotou podľa § 102 zákona č. 25/2006 Z. z. o verejnom obstarávaní a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov.

Čl. II

Predmet zmluvy

1. Predmetom zmluvy je záväzok poskytovateľa poskytnúť špecializované vzdelávanie pre top manažérov Ministerstva financií SR s cieľom zvyšovania manažérskych zručností top manažérov, zvládanie krízových situácií, konfliktov a kritiky, rozvíjanie neverbálnej komunikácie, rétoriky a vystupovania a záväzok objednávateľa zaplatiť zmluvnú cenu.
2. Obsah vzdelávania /forma a metodika práce/ a jednotlivé témy vzdelávania sú špecifikované v prílohe č. 1 „Špecializované vzdelávanie pre TOP manažérov MF SR na rok 2009“, ktorá tvorí neoddeliteľnú súčasť tejto zmluvy.

Čl. III

Štruktúra vzdelávacieho procesu

1. Zmluvné strany sa dohodli, že predmet zmluvy podľa Čl. 2. bod 1. a 2. tejto zmluvy sa bude realizovať jednoduchými vzdelávacími aktivitami v rozsahu 8 vyučovacích hodín v každom kalendárnom týždni po dobu celého roku 2009 /od februára 2009 do decembra 2009/. Dĺžka jednej vyučovacej hodiny je 45 minút.
2. Zmluvné strany sa dohodli, že celkový počet hodín je 374 vyučovacích hodín počas celého roku. Okrem týchto vyučovacích hodín majú účastníci k dispozícii telefonické, mailové a sms-kové konzultácie neobmedzené časom. Zároveň majú k dispozícii podporný, študijný a pracovný manuál k jednotlivým tematickým okruhom v rozsahu minimálne 15 normostrán. Maximálny počet účastníkov na 1 vyučovacej hodine je 12.
3. V prípade choroby alebo nepredvídateľných okolností, z dôvodu ktorých sa lektor nemôže zúčastniť na vyučovaní, je povinný to vopred ohlásiť objednávateľovi a počet z tohto dôvodu neodpracovaných hodín nahradiť v inom dohodnutom období počas platnosti zmluvy.

Čl. IV

Miesto a termín plnenia

Výučba bude prebiehať podľa požiadavky v priestoroch objednávateľa na Ministerstve financií SR, alebo v inom zariadení podľa dohody zmluvných strán podľa vopred dohodnutého časového harmonogramu.

Čl. V

Zmluvná cena

1. Zmluvná cena za poskytovanú službu je stanovená podľa § 3 zákona NR SR č. 18/1996 Z. z. o cenách v znení neskorších predpisov ako cena maximálna počas trvania zmluvy, s možnosťou jej úpravy podľa bodu 5.4 tohto článku.
2. Zmluvné strany sa dohodli na celkovej cene za poskytovanú službu takto:

P. č.		Cena v Eur bez DPH	DPH v %	DPH v Eur	Cena v Eur s DPH
1.	Cena za 1 vyučovaciu hodinu (45 minútovú) za Špecializované vzdelávanie pre Top manažérov MF SR	80,-	19	15,2	95,2

- V cene za poskytovanie služieb podľa článku II. tejto zmluvy sú započítané všetky náklady poskytovateľa, spojené s poskytovaním služieb podľa tejto zmluvy, vrátane ceny manuálov podľa čl. III ods. 2 tejto zmluvy.
- Do ceny predmetu zmluvy počas platnosti zmluvy bude prípustné premietnuť len zmenu sadzby DPH a iných administratívnych opatrení štátu.
- Maximálny finančný limit tejto zmluvy počas celej doby jej platnosti je 29 920,00 € bez DPH, vrátane 19% DPH je tento limit 35 604,80 €.
- Zmena dohodnutej ceny je možná len po vzájomnej dohode zmluvných strán formou písomného dodatku k zmluve, pričom finančný limit podľa predchádzajúceho bodu tohto článku nesmie byť prekročený.

Čl. VI

Platobné podmienky

- Úhrada za poskytnutú službu bude realizovaná formou bezhotovostného platobného styku, bez poskytnutia preddavku. Dohodnutú cenu za poskytnutú službu vrátane DPH objednávateľ uhradí poskytovateľovi na základe predloženej faktúry vystavenej vždy na konci kalendárneho mesiaca na základe reálne poskytnutých služieb, s lehotou splatnosti 30 dní odo dňa jej doručenia do podateľne objednávateľa. Platobná povinnosť objednávateľa sa považuje za splnenú v deň, keď bude z jeho bankového účtu poukázaná príslušná platba.
- Neoddeliteľnou súčasťou každej faktúry bude potvrdenie o poskytnutí služby podpísané oprávneným zástupcom poskytovateľa a oprávneným zástupcom objednávateľa. Faktúra musí obsahovať náležitosti podľa zákona NR SR č. 222/2004 Z. z. o DPH v znení neskorších predpisov. Okrem toho musí obsahovať:
 - názov dodanej služby,
 - slovne špecifikovaný predmet plnenia,
 - IČO poskytovateľa, názov poskytovateľa,
 - číslo zmluvy, resp. aj číslo objednávky objednávateľa,
 - príloha (potvrdenie o poskytnutí služby).
- V prípade, že faktúra nebude obsahovať tieto náležitosti, objednávateľ má právo vrátiť ju na doplnenie a prepracovanie. V takomto prípade sa preruší lehota splatnosti a nová lehota splatnosti pre objednávateľa začne plynúť doručením opravenej resp. novej faktúry do podateľne objednávateľa.

Čl. VII

Zodpovednosť za škody

Ak ktorákoľvek zo zmluvných strán poruší svoju zmluvnú povinnosť, je povinná nahradiť škodu tým spôsobenú druhej zmluvnej strane, ibaže preukáže, že porušenie povinností bolo spôsobené okolnosťami vylučujúcimi zodpovednosť. Pri uplatňovaní náhrady škody sa zmluvné strany riadia príslušnými ustanoveniami Obchodného zákonníka.

Čl. VIII

Zrušenie zmluvy

1. Zmluvné strany môžu túto zmluvu zrušiť pred ukončením jej platnosti písomnou dohodou zmluvných strán, odstúpením od zmluvy, alebo výpoveďou.
2. Za podstatné porušenie zmluvnej strany považujú:
 - ak poskytovateľ neodúčené hodiny nenahradí v dohodnutej náhradnej lehote,
 - ak poskytovateľ na základe odôvodnenej písomnej sťažnosti objednávateľa na kvalitu výučby v primeranej lehote nezabezpečí výmenu nekvalitného lektora,
 - ak objednávateľ bude v omeškaní viackrát (2 krát) s úhradou faktúry o 30 kalendárnych dní od dohodnutého termínu splatnosti faktúry.
3. Účinky odstúpenia nastávajú po márnom uplynutí primeranej lehoty, ktorú objednávateľ poskytol poskytovateľovi na splnenie povinnosti.
4. Účinky odstúpenia pri opätovnom omeškaní objednávateľa s úhradou faktúry nastávajú dňom doručenia oznámenia poskytovateľa o odstúpení od zmluvy.
5. Po tejto dobe účinky odstúpenia od zmluvy nemožno odvolať alebo meniť bez súhlasu druhej zmluvnej strany.
6. Pri výpovedi s uvedením dôvodu výpovede je výpovedná lehota 1-mesačná a začína plynúť prvým dňom nasledujúcim po dni doručenia výpovede druhej zmluvnej strane.
7. Zmluvné strany môžu zmluvu ukončiť aj výpoveďou bez uvedenia výpovedného dôvodu. Výpovedná lehota je tri mesiace a začína plynúť prvým dňom mesiaca nasledujúcom po doručení písomnej výpovede druhej zmluvnej strane.

Čl. IX

Záverečné ustanovenia

1. Zmluva nadobúda platnosť dňom jej podpisu obidvoma zmluvnými stranami. Táto zmluva sa uzatvára na dobu určitú do 31.12.2009.
2. Zmluvu možno meniť a dopĺňať len formou písomných dodatkov, podpísaných oprávnenými zástupcami oboch zmluvných strán.
3. Pokiaľ v tejto zmluve nebolo dohodnuté inak, riadia sa právne vzťahy medzi zmluvnými stranami ustanoveniami Obchodného zákonníka v platnom znení.
4. Zmluvné strany sa zaväzujú neposkytovať informácie o zmluve tretím osobám bez predchádzajúceho písomného súhlasu druhej zmluvnej strany, okrem informácií ktoré sú povinné poskytnúť alebo sprístupniť podľa príslušných zákonov platných na území Slovenskej republiky. Poskytovateľ súhlasí so sprístupnením informácií v rozsahu, v ktorom je objednávateľ povinný sprístupňovať informácie

o tomto zmluvnom vzťahu podľa zákona č. 211/2000 Z.z. o slobodnom prístupe k informáciám a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov.

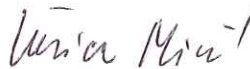
5. Zmluvné strany sa zaväzujú, že v prípade akejkoľvek zmeny identifikačných údajov budú o tejto zmene druhú zmluvnú stranu bezodkladne informovať. Ak zmluvné strany nespĺnia svoju oznamovaciu povinnosť, má sa za to, že platia posledné známe identifikačné údaje.
6. Zmluvné strany týmto vyhlasujú, že si zmluvu prečítali, jej obsahu porozumeli, na znak čoho ju potvrdzujú svojimi podpismi.
7. Zmluva je vyhotovená v štyroch rovnopisoch, po dva pre každú zmluvnú stranu.

V Bratislave, dňa 2.2.2009

V Bratislave, dňa 2.2.2009



za objednávateľa
Ing. Jaroslav Mikla
vedúci služobného úradu



za poskytovateľa
PhDr. Ľubica Mižičková
konateľka

MINISTERSTVO FINANCIÍ SR
Štefanovičova 5
817 82 BRATISLAVA 15
- 2C/1 -

elem consulting, spol. s r.o.
Blagoevova 16, 851 04 Bratislava
IČO 36 684 392
DIČ 2022264299
Číslo účtu 170141287/0900, SLSP a.s.

elem consulting, spol. s r.o.
Bratislava

Vyžiadaná ponuka

**Špecializované vzdelávanie pre TOP manažérov MF SR
rok 2009**

Bratislava 2009

CIEĽ

- zvyšovanie manažérskych zručností top manažérov MF SR
- zvládanie krízových situácií, konfliktov a kritiky
- rozvíjanie neverbálnej komunikácie, rétoriky a vystupovanie

CIEĽOVÁ SKUPINA

Kľúčoví predstavitelia MF SR

VEĽKOSŤ SKUPINY / POČET ÚČASTNÍKOV

Do 12 účastníkov

CENOVÁ PONUKA NA REALIZÁCIU VZDELÁVANIA

V zmysle Zákona NR SR č.18/96 Z.z. o cenách.

Celkový počet vyučovacích hodín 374

Cena jeden vyučovacej hodiny 80€ (2.410,08Sk)

Cena jedného tréningového dňa 800€ (24.100,80Sk)

Cena na jedného účastníka/jeden tréningový deň 66,67€ (2.008,50Sk) (človekoden)

Celková cena špecializovaného vzdelávania : 29.920€ (901.369,92,-Sk) bez DPH

V cene je započítané

Príprava a konzultácia projektu špecializovaného vzdelávania top manažérov

Zpracovanie požiadaviek do projektu

Honorár lektorom

Cestovné lektorom do vzdialenosti 100 km od Bratislavy

Metodická a autorská príprava podporného, študijného a pracovného manuálu v rozsahu minimálne 10 strán ku každému tematickému okruhu

Tlač a technické spracovanie manuálu

Prenájom didaktickej techniky (dataprojektor, kamera, meotar, flipchard)

Časovo neobmedzené telefonické, sms a mailové konzultácie pre účastníkov vzdelávania

ŠTRUKTÚRA A OBSAH VZDELÁVANIA

Zvyšovanie manažérskych zručností top manažérov MF SR sa bude realizovať vzdelávacími aktivitami v rozsahu minimálne 1 vyučovacej hodiny denne a maximálne 10 vyučovacích hodín denne po dobu celého roku 2009.

V krízových náročných situáciách môže byť rozsah vyučovacích hodín dohodnutý podľa potreby.

Účastníci majú okrem uvedených hodín k dispozícii telefonické, mailové a smskové konzultácie neobmedzené časom.

Forma vzdelávania umožňuje manažérom vzdelávanie individuálne v čase, ktorý si dohodnú s lektorom a výberom ľubovolnej témy z daných tematických okruhov.

Forma vzdelávania rovnako umožňuje prácu/vzdelávanie v malej skupine, v dohodnutých tematických okruhoch, ak to povaha práce a potreby manažérov vyžaduje či umožňujú.

Vzdelávanie s prvkami koučingu sa riadia prísnyimi princípmi dôvernosti a diskretnosti.

Celkový počet vyučovacích hodín, ktorý majú manažéri k dispozícii v priebehu roku 2009 je 375.

Termín vzdelávacej aktivity

Podľa dohody so zadávateľom

Miesto konania

MF SR Bratislava, resp. podľa dohody s účastníkmi vzdelávania
/do vzdialenosti 100 km od Bratislavy bez účtovania nákladov realizátora vzdelávania/

Formy a metódy práce

- Prehľadné úvodné teoretické vstupy,
- riadená diskusia,
- modelovanie situácií a prehrávanie rolí,
- videotréning s masívnou spätnou väzbou a doporučeniami,
- sociálne učenie v rámci malej skupiny,
- interaktívne aktivity,
- individuálne konzultácie k daným tematickým okruhom a súvisiacimi oblasťami,
- individuálny koučing pri implementácii znalostí v priamej riadiacej práci
- koučing/motivačné podporné pôsobenie prostredníctvom telefonickej, mailovej a smskovej komunikácie.

Účastníci budú mať k dispozícii podporný, študijný a pracovný manuál k jednotlivým tematickým okruhom v rozsahu minimálne 10 normostrán.

OBSAH VZDELÁVANIA

Prvý okruh

Celkový rozsah tematického okruhu /počet vyučovacích hodín : 46

Témy

Kríza, krízové situácie a zmena

- Zmena a jej implementácia, riadenie prúdu zmien, turbulencie
- Kríza, krízové situácie, psychologické aspekty správania sa ľudí v krízových situáciách
- Teória od konca, východiská a nové vízie, ciele
- Zosúladzovanie pracovného a osobného života, piliere harmónie v živote /osobnom i pracovnom/ vzhľadom na možné obmedzenia a realie
- Teórie úspechu , úspešná osoba, kvadrant excelentnosti a jeho udržateľnosť
- Rozvoj sebadôvery a jej parametre, znalosti a zručnosti
- Základy pracovného taktizovanie, pracovné stratégie a taktiky, ich dešifrovanie a implementácia

Druhý okruh

Celkový rozsah tematického okruhu /počet vyučovacích hodín :58

Témy

Konflikty, námietky a argumentácia

- Konflikty a spôsoby ich riešenia, príčiny vzniku konfliktov
- Diagram príčin a následku – cielená diskusia, sústreďujúca sa na špecifické oblasti príčin konfliktov : ľudia, systémy, zariadenia, materiály – čo a akou mierou vplýva na vznik konfliktov, problémov
- Spôsoby riešenia konfliktov : integrácia, dominovanie, kompromis, vyhovie, vyhýbanie – výhody a nevýhody jednotlivých prístupov, ich limity a obmedzenia, kedy a v akých náročných situáciách, ktorý spôsob je efektívny a kedy nie je efektívny, vyspelosť a zrelosť pracovného tímu a jeho členov a možnosti implementácie spôsobov riešenia konfliktov
- Práca s námietkami, zvládanie kritiky – pracovné tímy, zástupcovia médií, partneri na rôznych úrovniach systému
- Argumentácia

Tretí okruh

Celkový rozsah tematického okruhu /počet vyučovacích hodín : 95

Témy

Kritika a práca s negatívnymi spätnými väzbami

- Psychologické dôsledky negatívnych spätných väzieb, kritiky oprávnenej a neoprávnenej, zmien, konfliktov, stresu, nadmernej záťaže - v kontexte vedenia ľudí a riadenia procesov a prezentačných zručností, vystupovanie na verejnosti
- Emočný stres, hnev, strach, šťastie, láska, prekvapenie, odpor, smútok, vášne, hanba, vina, sklamanie, výčitky svedomia, ai. a ich vplyv na pracovný výkon
- ovládanie vlastných citov : vedomé sledovanie vnútornej „samomluvy“, ktorá umožňuje zachytiť negatívne postoje a tvrdenia, ako sa zbaviť ústaranosti, ako zvládnuť melanchóliu, smútok a depresiu, zlé myšlienky, zlá nálada – v kontexte vedenia ľudí a riadenia procesov
- trauma a nové emočne učenie, postraumatická stresová porucha, frustračná tolerancia
- maladaptívne reakcie a stavy mysle, deštruktívne návyky, vnútorné konflikty
schémy prostredia : deprivácie, perfekcionizmus, zlyhanie, zraniteľnosť, vylúčenie

Štvrtý okruh

Celkový rozsah tematického okruhu /počet vyučovacích hodín : 95

Témy

Intuícia a emócie, ich poznanie a rozvíjanie

- Intuícia, poznávanie procesu intuície a emocionálna inteligencia - v kontexte vedenia ľudí a riadenia procesov
- Ako poznať, že treba nechať veciam voľný priebeh, stav prúdenia
- Emocionálna inteligencia a jej význam pri vedení ľudí a riadení procesov, empatia a poznanie ľudí, s cieľom zvyšovania pracovného výkonu, sebaopoznanie a zvyšovanie sebadôvery
- Charakteristika emočnej inteligencie / schopnosť dokázať sám seba motivovať a nevzdávať sa, zvládať frustráciu od mať k byť., a obtiaže, schopnosť ovládať svoje pohnútky a odložiť ich uspokojenie na neskoršiu dobu, schopnosť ovládať svoju náladu a zabrániť nervozity a úzkosti, schopnosť ovplyvňovať kvalitu svojho myslenia, schopnosť vcítiť sa do situácie druhého – empatia, v náročných situáciách nestrácať nádej ai./
- Ako získať dôveru poslucháčov, vplyv citov, emócií na súdnosť., možné a nemožné – v kontexte vystupovania na verejnosti a vedenia ľudí

Piaty okruh

Celkový rozsah tematického okruhu /počet vyučovacích hodín : 66

Témy

Neverbálna komunikácia a jej praktické využitie

- Neverbálna komunikácia a dešifrovanie neverbálnych prejavov, možnosti zmien vlastného správania v oblasti neverbálnej komunikácie s cieľom zvyšovanie presvedčivosti pri vystupovaní na verejnosti i v kontexte vedenia ľudí a riadenia procesov
- Proxemika, priestor, zdeľovanie približovaním alebo vzdľaňovaním sa v horizontálnej alebo vertikálnej rovine
Kordov zákon o priestore, teritoriálne správanie, hra s priestorom – priestorové zóny, usadenie a sedenie : miesta na sedenie vyjadrujú spojenectvá, malé vojny a boje za rokovacím stolom, sedenie a státie ako vyjadrenie postoja, vertikálny a horizontálny pohyb /vstávanie, sedenie a vzdialenosti, prednosti podaria/.
- zdeľovanie bezprostredným dotykom (podávanie rúk ai.), kultúrou stanovené a ovplyvnené pohyby, gestá , mimovoľné pohyby
- zdeľovanie výrazom tváre, mimika
- reč očí, t.j. činnosť očnej partie tváre v styku s ľuďmi. Kam pozeráme, na koho pozeráme, ako dlho, ako často, ako máme otvorené oči, rozšírené zrenice
Tvárové zóny, lož v tvári : očné príznaky, ústa , nos.,

Šiesty okruh

Celkový rozsah tematického okruhu /počet vyučovacích hodín : 45

Témy

Rétorika a vystupovanie

- Elegantné vystupovanie a úvod do rétoriky, ako základ sebariadenia a sebadôvery
- chápanie správania, vnímanie a vznik dojmov vzhľadom na :
 - communication presentation to, na čo sa kladie v komunikácii dôraz – high context vysokého kontextu, dôraz sa kladie na neverbálnu komunikáciu / sem patrí aj postavenie človeka vo firme, alebo osôb zúčastnených na obchode/
 - alebo low context – nízkeho kontextu, dôraz sa kladie na verbálnu komunikáciu /zmysel a pochopenie vychádza z toho, čo sa povedalo/
 - attitude towards the host country – posudzujeme iných podľa svojich kultúrnych štandardov alebo sa snažíme poznať a pochopiť cudzie kultúrne štandardy
 - time sense – zmysel pre čas alebo vnímanie času, chápanie času západných obchodníkov /vrátane nás je lineárne ploché : minulosť – prítomnosť – budúcnosť. Východné kultúry majú plastické chápanie času.
 - thought patterns –myšlienkové vzory : čo má zmysel, čo je logické a samozrejmé pre zúčastnených
to všetko sa odzrkadľuje aj v neverbálnych prejavov v jednotlivých kultúrach a ovplyvňuje dešifrovanie správania

- Rečnicke triky / zahmlievanie, tvrdiť, hodnotiť, absolútne hodnotiť, kontrovať, odbočenie od témy, falošné rešpektovanie podvedomia druhého, bagatelizovanie, preháňanie, logická chyba, rafinované tvrdenie : odvolávanie sa na autoritu a vydávať to za dôkaz, všeobecná odvolávka ,úmyselne nezjednotiť definíciu slov, nechať si niečo vysvetliť, predstieranie nepochopenia a napriek tomu tvrdiť, nehorázna lož, taktika áno, ale. Čo je posledné – to sa počíta, použitie zlej štatistiky, väzba, zámena existenčnej situácie za väčšinovú, kladenie otázok, zneužitie paralingvistiky, zámena príčiny a následku, nerovné dovolávanie sa vzájomnosti ai./ schémy prostredia : deprivácie, perfekcionizmus, zlyhanie, zraniteľnosť, vylúčenie
- Dokazovacie, presvedčovacie prostriedky podľa Aristotela, tri druhy rečnictva

PREHĽAD O ODBORNEJ SPÔSOBILOSTI A PRAXI LEKTOROV

Zameranie trénerskej a lektorskej činnosti:

- manažérske zručnosti
 - vedenie porád
 - riadenie a vedenie ľudí
 - delegovanie právomocí
 - motivácia a hodnotenie ľudí
 - koučing
- komunikačné a prezentačné zručnosti rozličných úrovní
- asertivita a sebapresadzovanie
- tímová komunikácia v projekčných tímoch
- riešenie konfliktných situácií
- budovanie efektívnych tímov
- time manažment a zvládanie stresu
- predajné zručnosti
- vedenie pohovorov so zamestnancami:
 - výberové
 - prijímacie
 - kariérové
 - hodnotiace
 - rozhovory o cieľoch
 - disciplinárne
 - uvoľňovacie