

## ROZEZNANIE RYNKU - INSTRUKCJA

**w ramach projektu „Na wyższym poziomie – rozwój kompetencji kadr podmiotów świadczących usługi rozwojowe” nr FERS.01.03-IP.09-0054/24 realizowanego przez CERTES Sp. z o.o.**

1. Rozeznanie rynku powinno zostać przeprowadzone przez Odbiorcę wsparcia nie wcześniej niż 3 miesiące przed złożeniem wniosku o udzielenie wsparcia do Beneficjenta.
2. Rozeznanie rynku ma na celu ustalenie rynkowej ceny netto za 1h zegarową usługi rozwojowej na 1 uczestnika/czkę oraz całościową cenę usługi rozwojowej netto na 1 uczestnika/czkę.
3. Rozeznanie rynku powinno zostać przeprowadzone na podstawie wiarygodnych ofert, w sposób przejrzysty, racjonalny i efektywny, z zachowaniem zasad uzyskiwania najlepszych efektów z danych nakładów.
4. Zapytanie cenowe należy skierować do co najmniej trzech potencjalnych Wykonawców usługi, o ile na rynku istnieje trzech potencjalnych Wykonawców dla planowanej usługi rozwojowej lub skorzystać z minimum trzech cenników dostępnych na stronach www.
5. Rozeznanie rynku może zostać przeprowadzone poprzez połączenie źródeł pozyskania danych np. 1 oferta i 2 prt sc z cenników ze stron www.
6. Jeżeli Odbiorca wsparcia planuje wnioskować w ramach projektu o wsparcie więcej niż jednej usługi rozwojowej, dla każdej z nich należy przeprowadzić oddzielne rozeznanie rynku.
7. Zapytanie cenowe musi zostać przekazane do potencjalnych Wykonawców w taki sposób, aby Odbiorca wsparcia posiadał jego potwierdzenie, np. e-mail, zapis ze strony www itp.
8. Jeżeli Odbiorca wsparcia otrzyma odpowiedzi od potencjalnych Wykonawców, powinny one zostać do niego dostarczone w formie pozwalającej na załączenie ich do wniosku o udzielenie wsparcia, np. e-mail, odpowiedź w wersji papierowej itp.
9. Możliwość przedstawienia jednej oferty obowiązuje wyłącznie w przypadku, gdy usługa rozwojowa jest „unikatowa” lub „szyta na miarę”.
10. Usługa „unikatowa” powinna dotyczyć tematu, który jest bardzo wąski lub niszowy, co ogranicza dostępność porównywalnych ofert. Należy dokładnie wykazać, dlaczego temat jest unikalny np. ze względu na rzadkie połączenie tematyki, metodyki, czy technologii.
11. Usługa „szyta na miarę” powinna bazować na programie, który powinien być dostosowany do specyficznych potrzeb Odbiorcy wsparcia/uczestnika/czki projektu. W celu potwierdzenia wymagane jest przedstawienie szczegółowego opisu programu usługi rozwojowej, w tym zakresu tematycznego oraz efektów uczenia się oraz

- wykazać, że nie są dostępne w innych podobnych ofertach i tylko ta odpowiada na specyficzne potrzeby rozwojowe Odbiorcy wsparcia/uczestnika/czki projektu.
12. W przypadku usługi „unikatowej” lub „szytej na miarę”, należy przedstawić i udokumentować wyniki poszukiwań i informacje o co najmniej 3 innych, dostępnych na rynku ofertach o podobnej tematyce (w formie zestawienia/wykazu co najmniej 3 ofert standardowych i wskazaniem ich różnic w odniesieniu do usługi „unikatowej” lub „szytej na miarę”).
  13. W przypadku usługi „unikatowej” lub „szytej na miarę”, należy również potwierdzić, że cena wybranej usługi „unikatowej” lub „szytej na miarę” jest rynkowa. Cenę netto za 1h zegarową usługi rozwojowej na 1 uczestnika/czkę wybranej usługi „unikatowej” lub „szytej na miarę” należy porównać do cen standardowych usług rozwojowych o podobnej tematyce, oferowanych przez inne firmy, aby pokazać, że wycena jest uzasadniona. W przypadku różnic w cenie należy wykazać z czego ona wynika (np. dodatkowe moduły, specyficzne wymagania, metoda prowadzenia zajęć).
  14. Cena wybranej usługi rozwojowej powinna wynikać z przeprowadzonego rozeznania rynku.
  15. Wyniki przeprowadzonego rozeznania rynku należy przedstawić we wniosku o udzielenie wsparcia, do którego należy dołączyć np. otrzymane oferty od potencjalnych Wykonawców lub print screeny z cenników ze stron www lub inne dokumenty, które potwierdzą dane zawarte w tym obszarze we wniosku.