

**Caiet de sarcini**  
**pentru achiziția de servicii de formare profesională – „Curs Leadership”**

**COD CPV: 80530000-8**

## **1. OBIECTUL CAIETULUI DE SARCINI**

S.P.E.E.H. Hidroelectrica S.A. are ca activitate principală producerea și vânzarea de energie electrică și servicii de sistem și are sediul în România, Municipiul București, B-dul. Ion Mihalache, nr. 15-17, etajele 10-15, sectorul 1.

Prezentul Caiet de sarcini are ca obiect definirea specificațiilor necesare achiziției de servicii de formare profesională – „Curs Leadership”, pentru un număr de maxim 60 salariați care au funcții de top management sau care lucrează în echipele membrilor de Directorat.

## **2. OBLIGATIILE PRESTATORULUI**

### **2.1. Cerințe generale:**

Scopul fundamental al acestui curs constă în evidențierea în detaliu a conceptului de leadership, prezentarea importanței, rolul și influența acestuia participanților în afacerile moderne.

Cursul va fi adaptat culturii organizationale a Hidroelectrica- Societate Orientata pe Proiecte și listată la bursa și este destinat personalului de top Management Executiv și sucursale sau în echipele membrilor de Directorat și care pot juca diverse roluri în Societatea Orientata pe Proiecte: Proprietar de Proiect/Program, Manager de Proiect/Program, Membru în Echipa de Proiect/Program

Participanții se vor aprofunda caracteristicile, rolurile și comportamentul liderului, importanța și activitățile acestuia în organizația orientată pe proiecte.

### **2.2. Organizarea și desfășurarea programului de formare profesională:**

#### **2.2.1. Obiectivele cursului/tematica cursului:**

- > Context
  - > Proiect: Hidroelectrica – o companie orientată pe Proiecte (project oriented company - POC) derulat în perioada 2019 - 2021
  - > 4 workshop-uri de monitorizare în cadrul acestui proiect
  - > listarea la bursa, obiectiv realizat în anul 2023.
- > Obiective
  - > Pentru o dezvoltare amplă a competențelor de leadership & guvernare ale membrilor Directoratului Hidroelectrica și ale Managerilor din Hidroelectrica
  - > Pentru a sprijini dezvoltarea leadership-ului strategic și a metodelor de guvernare la nivelul Hidroelectrica
  - > Pentru a sprijini Membrii Directoratului și Managerii în leadership-ul strategic al companiei;

Pentru atingerea obiectivelor sunt propuse:

#### **I. Sesiuni de Training cu teme:**

- > Funcțiile, rolurile și stilurile Leadership-ului
- > Leadership-ul în organizațiile permanente și în organizațiile temporare (în proiecte și programe)

- > Management strategic, management investițional și managementul portofoliului proiectelor
- > Funcțiile și metodele Guvernății corporative.

## **II. Coaching (pentru coaching, se vor forma 4 grupe a câte 15 participanți)**

- > Analiza performanței leadership-ului și guvernății actuale în Hidroelectrică
- > Definirea principiilor leadership-ului și a guvernății în Hidroelectrică – perspective de viitor
- > Implementarea structurilor de guvernăță, pentru organizațiile permanente și temporare;
- > Îmbunătățirea comunicării în echipele de management și în echipele conduse de manageri

### **I. Mod de derulare Training: minim 120 de ore (30 h / grup,- 4 grupe\*15 cursanți) 120h/6h/zi= 20 zile**

- > Training asupra subiectelor: *leadership și guvernăță corporativa*:
- > Studii de caz și teste cu multiple variante de răspuns
- > Dezvoltarea și documentarea structurilor de guvernăta .

### **II. Coaching individual pentru participanți și pentru echipe: minim 60 minute participant/on-line și minim 6 ore /4 grupe a câte 15 participanți , în sala de curs.**

**Total 84 ore (60 ore coaching individual și 24 ore coaching / grup)**

**84 ore/6h/zi=14 zile**

- > Coaching individual și coaching pentru echipe
- > Chestionar: Leadership și guvernăță în Hidroelectrică
- > Interviu și analiză a documentațiilor
- > Observații ale situațiilor de leadership

Durata programului va fi de 6 luni, și prestatorii vor detalia în graficul gant activitățile pe cele 2 categorii de activități: training și coaching.

**Total ore de formare/program 204 h care înseamnă 34 zile/program.**

## **2. Rezultate curs:**

- Identificarea și îmbunătățirea stilului de leadership;
- Propunerea unei strategii de leadership și metode de implementare a acestora într-un mod eficient, care va cuprinde cel puțin următoarele acțiuni:
  - dezvoltarea abilităților necesare pentru a sprijini echipa în îmbunătățirea și creșterea performanței;
  - dezvoltarea abilităților de comunicare, negociere și managementul schimbării.

3. *Nr ore de instruire:* 120 ore training și 84 ore de coaching.

4. *Grupul tinta :* maxim 60 salariați (Director Direcție – 1, Manageri de Departament - 25, Manageri de Sucursală - 8, Manager Economic Sucursală - 8, Inginer Șef Uzină - 11, Manager tehnic – 1, Șefi Servicii din Subordinea Directă a Directoratului – 3, alt personal-maxim 3).

5. *Certificatul de participare:* să elibereze, la finalizarea cursului, diplome/certificate de participare.

6. *Locația cursului:* Cursul se va organiza la sediul beneficiarului sau la alte locații alese de acesta precum și on-line (parțial sau total).

## **3. PREȚUL ACHIZIȚIEI/ PREȚUL CONTRACTULUI**

Ofertanții vor detalia prețul per participant, în lei, fără TVA.

Prețul va include și materialele didactice/ suportul de curs pentru studiu, în format electronic/ în format fizic, precum și documente doveditoare susținerii examenului final.

Achizitorul va achita prețul unitar convenit per salariat pentru salariații participanți, desemnați de beneficiar și instruiți de prestator. Efectuarea plății se va realiza după efectuarea modulului de curs, în baza listei de prezență și a facturii emise de prestator, însoțită de certificatele de participare ale participanților. Platile se vor efectua în termen de 30 de zile de la data emiterii facturii prin sistemul national privind factura electronica RO e-factura.

#### **4. CERINȚE DE SECURITATE ȘI CONFIDENȚIALITATE**

Prestatorul își asumă întreaga responsabilitate privind prestarea serviciilor și securitatea și sănătatea persoanelor participante, cu privire la serviciile furnizate.

Prestatorul va asigura confidențialitatea cu privire la datele și informațiile la care are acces, conform cerințelor legale în domeniu.

Toate informațiile aduse la cunoștință furnizorului pentru prestarea serviciilor profesionale solicitate de beneficiar trebuie tratate cu cel mai înalt grad de confidențialitate, accesul la acestea fiind limitat numai la persoanele implicate în proces.

Pe toată durata contractului de prestare de servicii, vor fi respectate prevederile Regulamentului de protecție a datelor cu caracter personal (GDPR nr. 679/2016 cu aplicare din 25.05.2018).

#### **5. DURATA CONTRACTULUI**

Durata contractului este de 12 luni de la semnare.

#### **6. COMUNICAREA**

- Activitățile de formare se vor desfășura în limba română și/sau în limba engleză.
- Achizitorul va pune la dispoziția prestatorului, în vederea comunicării tuturor informațiilor de interes pentru desfășurarea proiectului, o persoană de contact.
- Prestatorul va pune la dispoziția achizitorului datele de contact a cel puțin o persoană care participă în cadrul proiectului (Nume și prenume/ fax/ telefon/ e-mail).
- Prestatorul va asigura toate materialele necesare (format hârtie și electronic.pdf)
- Informațiile din suportul de curs trebuie să fie accesibile (să utilizeze un limbaj accesibil, termenii tehnici sunt explicați, se oferă exemple, există elemente de marcare și de sumarizare a conținutului de reținut) și adaptate profilelor participanților.

#### **7. CONDIȚII DE PARTICIPARE ȘI CRITERII DE EVALUARE A OFERTELOR**

##### **Modul de prezentare a propunerii tehnice**

Propunerea tehnică se va întocmi conform caracteristicilor menționate în prezentul caiet de sarcini, în limba română, într-o manieră organizată, astfel încât procesul de evaluare a ofertelor să permită identificarea facilă a corespondenței informațiilor cuprinse în ofertă cu caietul de sarcini.

##### **7.1 Cerinte privind echipa de proiect formata din unul sau mai multi formatori:**

→**Experienta profesionala a formatorului in domeniu:** cel puțin un formator din echipa va avea experiență profesională în domeniul de specialitate (Leadership și guvernanta corporativa, coaching, cursuri de management pentru echipele de top management, inclusiv in domeniul societatii orientate pe proiecte), **dovedita prin contracte de consultanta sau sesiuni de training -minim 3.**

→**Experienta in calitate de speaker/expert:** cel puțin un formator din echipa va avea participari în calitate de **speaker/expert** în cadrul conferințelor sau seminariilor naționale sau

internaționale organizate în oricare din domeniile leadership/ guvernanta corporativa/coaching/ management/ management de proiect&program -*minim 3*.

## 7.2 CRITERII DE EVALUARE A OFERTELOR

Evaluarea ofertelor și stabilirea ofertei câștigătoare se face numai dintre ofertele admisibile, prin „criteriul de atribuire”:

[x] Cel mai bun raport calitate -pret cu urmatorii factori de evaluare:

- 1) Ff\_Factor de evaluare financiar: **Prețul ofertei** - 30 % (30 puncte)
  - 2) Ft1\_Factor de evaluare tehnic: **Experiența profesională a formatorului** -70% (70 puncte)
- 

**Punctaj total = 100 puncte**

**Modalitatea de aplicare a factorilor de evaluare si stabilirea ofertei castigatoare:**

- 1) Ff\_Factor de evaluare financiar: **Prețul ofertei - 30 % (30 puncte)**

Punctajul pentru acest factor se va acorda astfel:

- a) Pentru oferta cu cel mai mic preț se acordă punctajul maxim alocat, respectiv 30 puncte;
- b) Pentru celelalte oferte, punctajul se calculează aplicând formula:

$$P_n = (\text{Preț minim} / \text{Preț } n) \times 30 \text{ [puncte]},$$

**unde:**

Preț n = prețul ofertei „n”;

Preț minim = cel mai mic preț dintre toate ofertele.

**Precizare:**

- a) Prețurile care se compară sunt prețurile totale în lei (fără TVA) prezentate în Ofertă;
- b) Punctajul obținut de fiecare ofertă, în urma evaluării acestui criteriu, va fi calculat cu două zecimale.

- 2) Ft1\_Factor de evaluare tehnic: **Experienta profesionala a formatorului - 70 % (70 puncte)**

**Subfactori de evaluare tehnic:**

**2.1 Expd (experienta in domeniu)\_Experiență profesională în domeniul de specialitate (Leadership si guvernanta corporativa, coaching, cursuri de management pentru echipele de top management, inclusiv in domeniul societatii orientate pe proiecte), *dovedita prin contracte de consultanta sau sesiuni de training si/ sau coaching (mai mult de 3)***

**Punctaj maxim acordat : 30 puncte**

**Punctajul pentru acest subfactor se va acorda astfel:**

- a) Oferta care propune formatorul cu cea mai mare experienta profesionala (**Eexpd\_max**) demonstrata conform cerintelor caietului de sarcini se va puncta cu punctajul maxim alocat subfactorului de evaluare (**Pexpd\_max=30 puncte**)
- b) Valoarea punctajului pentru celelalte oferte se calculează cu formula:

$$P_{\text{expd}_n} = (E_{\text{expd}_n} / E_{\text{expd\_max}}) \times 30 \text{ [puncte]},$$

**unde:**

$P_{\text{expd}_n}$  = punctajul ofertei „n” aferent factorului de evaluare;

$E_{\text{expd}_{\text{max}}}$  = cea mai mare experienta profesionala demonstrata conform cerintelor caietului de sarcini de către un ofertant.

$E_{\text{expd}_n}$  = experienta profesionala demonstrata conform cerintelor caietului de sarcini de către ofertantul „n”

**Precizare:**

b. Ofertele care vor propune formatorul cu experienta profesionala care se limiteaza la experienta minima solicitata in caietul de sarcini (*minim 3*), vor fi punctate cu zero (0) puncte, pentru acest factor de evaluare, **dar sunt oferte conforme. Oferta care propune un formator care nu face dovada unei experiente profesionale in minim 3 proiecte similare este neconforma.**

c. Punctajul obținut de fiecare ofertă, în urma evaluării acestui criteriu, va fi calculat cu două zecimale.

**2.2 Exps\_c(in calitate de speaker/expert)\_** Participari în calitate de speaker/expert în cadrul conferințelor sau seminariilor naționale sau internaționale organizate în oricare din domeniile leadership/ guvernanta corporativa/ management/ management de proiect&program (mai mult decat 3 participari)

**Punctataj maxim acordat : 20 puncte**

**Punctajul pentru acest subfactor se va acorda astfel:**

a) Oferta care propune formatorul cu cea mai mare experienta in calitate de speaker/expert ( $E_{\text{exps}_c_{\text{max}}}$ ) organizate în oricare din domeniile leadership/ guvernanta corporativa/ management/ management de proiect&program demonstrata conform cerintelor caietului de sarcini se va puncta cu punctajul maxim alocat subfactorului de evaluare ( $P_{\text{exps}_c_{\text{max}}}=20$  puncte)

b) Valoarea punctajului pentru celelalte oferte se calculează cu formula:

$P_{\text{exps}_c_n} = (E_{\text{exps}_c_n} / E_{\text{exps}_c_{\text{max}}}) \times 20$  [puncte],

**unde:**

$P_{\text{exps}_c_n}$  = punctajul ofertei „n” aferent factorului de evaluare;

$E_{\text{exps}_c_{\text{max}}}$  = cea mai mare experienta in calitate de speaker/expert demonstrata conform cerintelor caietului de sarcini de către un ofertant.

$E_{\text{exps}_c_n}$  = experienta in calitate de speaker/expert demonstrata conform cerintelor caietului de sarcini de către ofertantul „n”

**Precizare:**

b. Ofertele care vor propune formatorul cu experienta in calitate de speaker/expert care se limiteaza la experienta minima solicitata in caietul de sarcini (minim 3 participari), vor fi punctate cu zero (0) puncte, pentru acest factor de evaluare, si sunt conforme.

c. Punctajul obținut de fiecare ofertă, în urma evaluării acestui factor de evaluare, va fi calculat cu două zecimale.

**2.3 Expl (lucrari de specialitate)\_** Lucrari de specialitate publicate (articole, studii, cursuri, manuale, tratate, orice alte publicatii) în oricare din domeniile leadership/ guvernanta corporativa/ management/ management de proiect&program (mai mult decat 3 lucrari) .

**Punctaj maxim acordat : 20 puncte**

**Punctajul pentru acest subfactor se va acorda astfel:**

a) Oferta care propune formatorul care a publicat numărul cel mai mare de lucrări de specialitate (**Eexpl\_max**) cerința demonstrată conform caietului de sarcini se va puncta cu punctajul maxim alocat subfactorului de evaluare (**Pexpl\_max=20 puncte**)

b) Valoarea punctajului pentru celelalte oferte se calculează cu formula:

$$P_{expl\_n} = (E_{expl\_n} / E_{expl\_max}) \times 20 \text{ [puncte]},$$

unde:

**P<sub>expl\_n</sub>** = punctajul ofertei „n” aferent factorului de evaluare;

**E<sub>expl\_max</sub>** = oferta care propune formatorul care a publicat numărul cel mai mare de lucrări de specialitate demonstrată conform cerințelor caietului de sarcini;

**E<sub>expl\_n</sub>** = oferta care a propus formatorul care a publicat lucrări de specialitate demonstrată conform cerințelor caietului de sarcini de către ofertantul „n”

**Precizare:**

b. Ofertele care vor propune un formator care a publicat numărul minim de lucrări de specialitate (3 lucrări), vor fi punctate cu zero (0) puncte, pentru acest factor de evaluare, dar sunt conforme. **Oferta care propune un formator care nu face dovada publicării numărului minim de 3 lucrări este neconforma.**

c. Punctajul obținut de fiecare ofertă, în urma evaluării acestui factor de evaluare, va fi calculat cu două zecimale.

#### **Dreptul de proprietate intelectuală:**

Dreptul de proprietate asupra tuturor materialelor și documentelor elaborate în contextul implementării contractului, inclusiv format de hârtie sau format electronic, precum și asupra oricăror rezultate prevăzute prin contract sunt și rămân proprietatea exclusivă a achizitorului. Fac obiectul dreptului de proprietate inclusiv, dar fără a se limita la, drepturi de autor și/sau orice alte drepturi de proprietate intelectuală, obținute în derularea contractului.

