

NR: 34568/26.03.2024.

Caiet de sarcini

pentru achiziția de servicii de formare profesională în domeniul Controlului Intern

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, etaj 10-15, sectorul 1.

Prezentul Caiet de sarcini are ca obiect definirea specificațiilor necesare achiziției de servicii de formare profesională în domeniul activității de control intern, pentru un număr de 5 salariați.

2. OBLIGATIILE PRESTATORULUI

2.1. Cerințe generale:

Furnizorul va asigura instruirea salariaților desemnați nominal de către SPEEH Hidroelectrica SA în domeniul: **Tehnici Avansate de Interogare, Elicitare și Body Language**

2.2. Organizarea și desfășurarea programului de formare profesională:

2.2.1. Obiectivele cursului :

- Elaborarea unei structuri de interogatoriu de tipul avocat-client;
- Realizează un interogatoriu pe o structură definită;
- Constituirea de pachet psihologic utilizat în interogatoriu;
- Învățarea și utilizarea de tehnici de utilizare a limbajului verbal;
- Metode de realizare a elicitării;
- Aplicarea de tehnici de elicitare;
- Utilizarea Metodei REID (decriptarea limbajului non-verbal) din body language;
- Folosirea limbajului non-verbal pentru identificarea minciunii;
- Utilizarea integrată a celor trei metode: tehnici avansate de interogare, elicitarea și body language.

2.2.1'. Tematica cursului: În cadrul cursului se vor trata următoarele aspecte :

2.2.1'.1. Tehnici avansate de interogare

- Interogatoriul avocat-client vs interogatoriul procuror-invinuit/inculpat, diferențe și asemănări.
- Interogatoriul avocat-client:
 - ✓ caracteristicile interogatoriului;
 - ✓ reguli tactice;
 - ✓ strategii de interogare, – tipuri de interogatorii;
 - ✓ echipa de interogare;
- Cum se procedează;
- Motivația, atenția, supozitia, afectivitatea;
- Mecanismele de apărare psihică versus stimulare psihică;
- Tipologii de persoane interogate;
- Tehnici de utilizare a limbajului verbal;

2.2.1'.2. Tehnici de elicitare

Se vor utiliza tehnici de elicitare pentru a aduna informații într-un mod discret cu un scop precis, : informații de care ai nevoie și nu sunt disponibile imediat fără a ridica suspiciuni interlocutorului, și, fără să își dea seama de acest lucru). Formele de realizare a elicitării vor fi:

- conjuncturală;
- planificată;
- permanentizată;
- realizată de o singură persoană;
- realizată în echipă;

2.2.1'.3. Body language- Metoda REID

- obiective de atins;
- evaluare- harta mentală;
- instrumente de analiză;
- emisfericitate cerebrală;
- psihogeografia;
- paradigma;
- canale senzoriale;
- gesturi și posturi caracteristice canalelor senzoriale;
- analiza gesturilor;
- imaginea holistică asupra persoanei analizate;
- folosirea limbajului non-verbal pentru a convinge;
- folosirea limbajului non-verbal pentru identificarea minciunii;

2.2.1'.4. Utilizarea simultană și folosirea integrate a celor 3 metode

- obținerea informațiilor pe care le dorești;
- identificarea dacă interlocutorul te minte;

2.2.2. Rezultate curs : Competențe dobândite privind tehnici avansate de interogare, elicitare și înțelegere a limbajului nonverbal. **2.2.3. Numarul de ore de instruire – 24 ore** **2.2.4.** Se adresează personalului care își desfășoară activitatea în cadrul departamentului Control Intern.

2.2.5. Furnizorul va elibera pentru fiecare cursant un "Certificat de absolvire" a programului **Tehnici Avansate de Interogare, Elicitare și Body Language.**

2.2.6. Cursurile se vor organiza într-o locație oferită de furnizor.

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 absolvire ale participanților.

Plățile se vor efectua în termen de 30 de zile de la data emiterii facturii prin sistemul național privind factura electronică 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).

(Cerințe privind securitatea și sănătatea persoanelor participante, cerințe privind confidențialitatea, conform GDPR nr. 679/2016, aplicabil din 25.05.2018)

5. DURATA CONTRACTULUI

Durata contractului este de 6 luni de la semnare.

6. COMUNICAREA

- Activitățile de formare se vor desfășura în limba română.
- 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 două persoane 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

7.1. 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 specificațiile tehnice:

- Va detalia structura cursului prin descrierea fiecărei secțiuni privind aspectele menționate în prezentul caiet de sarcini și va fi structurată în conformitate cu obiectivele cursului;
- Va prezenta modul de desfășurare al cursului, suportul de curs oferit participanților, modul de evaluare cunostințe;
- Va prezenta metodele de instruire folosite și durata de instruire;

7.2. Condiții de calificare

Eligibilitatea va fi bazată pe:

- Prezentare referințe cu organizarea de astfel de cursuri;
- Prezentare recomandări din partea absolvenților de curs (cel puțin 3 recomandări);
- Prezentare CV-uri trainerii din care să rezulte atestate și specializări specifice cursului;
- Dovada atestării și autorizării.
- Ofertantul va face dovada că trainerii vor avea certificat de absolvire, având ca bază legală **OG 129/2000 privind formarea profesională a adulților, actualizată.**

7.3. Modul de prezentare a propunerii financiare

- Se va prezenta oferta financiara in conformitate cu specificatia caietului de sarcini pentru organizarea cursului la o locatie aleasa de furnizor;
- Pretul va fi /participant si pentru intreg grupul;

Evaluarea ofertelor și stabilirea ofertei câștigătoare se face numai dintre ofertele admisibile prin „cel mai bun raport calitate -pret” prin aplicarea unui sistem de factori de evaluare pentru care se stabilesc ponderi relative sau un algoritm specific de calcul.

Nota: Factorii de evaluare oferta vor fi:

1. Pretul ofertei 40 puncte;
2. Propunerea tehnica 60 puncte, astfel:
 - a. Descrierea structurii cursului T1= 10 pct;
 - b. Folosirea Tehnicii avansate de interogare T2= 10 pct;
 - c. Folosirea **Body language- Metoda REID** T3= 20 pct.
 - d. Folosirea Integrata a celor 3 metode T4= 20 pct.

1. Descrierea modalității de punctare a factorului de evaluare „Prețul ofertei”:

Nr. CRT.	Factor de evaluare	Modalitate de punctare	Punctaj maxim
1	Prețul ofertei	Punctajul financiar se acorda astfel: a. Pentru cel mai mic dintre preturile ofertate se acorda 40 de puncte; b. Pentru alt preț decât cel prevăzut la litera a) se acorda punctaj astfel: Punctaj Financiar Ofertant $N = (\text{Preț minim ofertat} / \text{Preț Ofertant } N) * 40$. Se vor compara preturile fără TVA prezentate in propunerea financiara.	40

2.Descrierea modalității de punctare a factorilor de evaluare tehnici

Nr. Crt.	Factor de evaluare	Modalitate de punctare	Punctaj maxim
1	Descrierea structurii cursului T1	<ul style="list-style-type: none">• Punctajul se acorda astfel:<ol style="list-style-type: none">a) Pentru oferta tehnica care prezinta detaliat structura cursului abordand integral cele 4 aspecte cerute in caietul de sarcini se acorda 10 puncte;b) Pentru alta oferta tehnica decat cea prevazuta la litera a) se acorda punctaj astfel: Punctaj ofertant $N = (\text{Numar de aspecte detaliate ofertant } N / 4) * 10$• Ofertele tehnice care nu trateaza niciun aspect din cele 4 vor fi neconforme;	10

2	Folosirea Tehnicii avansate de interogare T2	<ul style="list-style-type: none"> Punctajul se acorda astfel: <ol style="list-style-type: none"> Pentru oferta tehnica care detaliaza tehnica de interogare, respectand structura impusa in caietul de sarcini se acorda 10 puncte; Pentru alta oferta tehnica decat cea prevazuta la litera a) se acorda punctaj astfel: Punctaj ofertant N = (Numar de aspecte detaliate ofertant N / 7 x 10 Ofertele tehnice care nu trateaza niciun aspect din cele 7 vor fi neconforme; 	10
3	Folosirea Body language- Metoda REID T3	<ul style="list-style-type: none"> Punctajul se acorda astfel: <ol style="list-style-type: none"> Pentru oferta tehnica care detaliaza metoda REID, respectand structura impusa in caietul de sarcini se acorda 20 de puncte; Pentru alta oferta tehnica decat cea prevazuta la litera a) se acorda punctaj astfel: Punctaj ofertant N = (Numar de aspecte detaliate ofertant N / 12 x 20 Ofertele tehnice care nu trateaza niciun aspect din cele 12 vor fi neconforme; 	20
4	Folosirea Integrata a celor 3 metode T4	<ul style="list-style-type: none"> Punctajul se acorda astfel: <ol style="list-style-type: none"> Pentru oferta tehnica care prezinta detaliat utilizarea celor 3 metode de interogare se acorda 20 de puncte; Pentru alta oferta tehnica decat cea prevazuta la litera a) se acorda punctaj astfel: Punctaj ofertant N = (Numar de metode integrate folosite de N / 3 x 20 	20

Data :

07.03.2024

Ionela STANCU
Manager

mane

Felix-Florin BRANISTE
Manager Departament
Control Intern s
are Procese

Anca POPESCU
Şef Serviciu I

Personal

Marian
Şef Se

mit,
SCU
tror