

Odpovědi na dotazy uchazeče k výběrovému řízení na zakázku Zvýšení odbornosti zaměstnanců společnosti MORAVIA PROPAG, s.r.o.

Zadavatel:

Název zadavatele:	MORAVIA PROPAG, s.r.o.
Sídlo zadavatele:	Karásek 7, 621 00 Brno
IČ:	25504428
Osoba oprávněná jednat:	Robert Matuška
Kontaktní osoba:	Ing. Kateřina Rádlová
Telefon, mail:	724027338, kradlova@moraviapropag.cz

V Brně dne 1.10.2013

Zasíláme vám dodatečné informace, včetně přesného znění žádosti o dodatečné informace, kterou jsme dne 30.9.2013 obdrželi od jednoho z uchazečů.

Znění žádosti:

prosím o zodpovězení následujícího dotazu k zadávací dokumentaci zakázky: Zvýšení odbornosti zaměstnanců společnosti MORAVIA PROPAG, s.r.o., část B:

1. Zda se jedná o produktové školení pro každou vyráběnou komoditu?

Naše odpověď:

Jedná se o produktové školení pro jednotlivé typy komodit – slunečníky, sklo, plasty, dřevěné výrobky, textil, atd....., tedy pro sortiment výrobků, které dodáváme zákazníkům a zároveň pro ně vyhledáváme dodavatele.

2. V rámci této komodity se lektor zaměřuje na výrobní postup, technologii tisku, výrobu plátna nebo sklenic?

Naše odpověď:

V rámci každého typu komodit se lektor zaměřuje na to, co je popsáno v obsahu kurzu v zadávací dokumentaci, tedy na: nákupní a výrobní zdroje a postupy, využití v praxi, technické vlastnosti, vývoj, znalost tržní situace z pohledu nákupu, kvalita z jednotlivých zdrojů, termíny dodání vs. cena, a kvalita, obchodní strategie z pohledu jednotlivých komodit, rozdíly a specifika odběratelských teritorií, znalost konkurenčního prostředí z pohledu teritorií, komodit a našich nákupních zdrojů.

3. Co má být výstupem tohoto školení?

Naše odpověď:

Výstupem je proškolená a znalá cílová skupina (obchodníci a nákupčí), kteří se díky získaným znalostem velmi dobře orientují ve své praxi. Obchodník je tak připraven nejen na velmi dobrou prezentaci jednotlivých komodit zákazníkům, zná vlastnosti výrobků/komodit, odvozuje užítky pro konkrétního zákazníka v dané situaci a na základě komplexních informací zvládá zákazníkovi dotazy a případné námitky. Nákupčí využívá tyto získané znalosti podobným způsobem směrem k dodavatelům, tedy při jejich výběrech, umí se tak velmi dobře orientovat v oblasti kvality jednotlivých komodit, na základě toho umí pro daný typ zakázky vybrat nejvhodnějšího dodavatele apod.

S pozdravem, Ing. Kateřina Rádlová