

PŘÍLOHA 1

Podrobná specifikace předmětu plnění veřejné zakázky „PROFESNÍ VZDĚLÁVÁNÍ ZAMĚSTNANCŮ FARMACEUTICKÉM VELKOOBCHODU“

V tomto dokumentu uvádíme podrobný popis a specifikaci předmětu plnění veřejné zakázky vč. požadovaného způsobu realizace jednotlivých dílčích částí plnění veřejné zakázky. Další podmínky realizace předmětu plnění jednotlivých dílčích částí zakázky jsou uvedeny také v Návrhu smlouvy, který tvoří přílohu č. 2 zadávací dokumentace. Uchazeči musí ve své nabídce dodržet všechny požadavky zadavatele uvedené v zadávací dokumentaci i v přílohách této zadávací dokumentace.

DÍLČÍ ČÁST 1 – vzdělávání v tématech ZBOŽÍZNALSTVÍ VE FARMACEUTICKÉM VELKOOBCHODĚ

Níže uvedené kurzy zbožíznalství jsou určeny pro 63 klíčových zaměstnanců managementu, marketingu, prodeje, nákupu a kvality a jakosti, školení budou realizována v prostorách zadavatele ve skupinách 8-12 účastníků. Školicí den = 8 vyučovacích hodin.

Tato dílčí část zakázky zahrnuje tyto jednotlivé kurzy:

1.1 Kurz Zbožíznalství – informace o produktech ve farmaceutickém velkoobchodě

Anotace:

- Základní členění do ATC a OTC skupin, jejich význam a využití.
- Vývoj trhu z pohledu kategorií ATC a OTC skupin.
- Klasifikace výrobců z pohledu skladby sortimentu.
- Skladba sortimentu PHARMOS z pohledu ATC a OTC skupin, porovnání s vývojem trhu.
- Změny podmínek při výdeji produktů (OTC switch, rozdíly v registraci, vystavení produktů, činnosti SÚKL a SZÚ).
- Logistická omezení při prodeji (teplotní režim, omamné látky, reklamace, podmínky skladování, stahování produktů na pokyn SÚKL).
- SDP a její aplikace, přehled distributorů léčiv, ZM a doplňků stravy v ČR, lékárny s distribučním povolením.
- Vývoj distribuce LP, nové distribuční modely, alokační limity, DTP.

Cílová skupina:	klíčoví zaměstnanci – management (8 os.), marketing (5 os.), prodej (21 os.), nákup (19 os.) a kvalita a jakost (10 os.)
Rozsah kurzu:	56 hod. / 7 dnů
Počet skupin:	6
Počet osob ve skupině:	8-12
Celkem školených osob:	63
Rozsah školení ve dnech:	6 skupin x 7 škol. dnů = 42 školicích dnů
Maximální cena za kurz:	max. 15.000 Kč/den x 42 školicích dnů = 630.000 Kč

1.2 Kurz Zbožiznalství – cenotvorba

Anotace:

- Principy tvorby cenotvorby u regulovaných přípravků registrovaných a neregistrovaných.
- Cenová legislativa (max.ceny, úhrady), kontrolní činnost SÚKL.
- Úloha zdravotních pojišťoven v procesu cenotvorby.
- Možnosti nastavení mrk.akcí u jednotlivých typů produktů.
- Cenotvorba jako nástroj na optimalizaci hrubého zisku v lékárně.

Cílová skupina:	klíčoví zaměstnanci – management (8 os.), marketing (5 os.), prodej (21 os.), nákup (19 os.) a kvalita a jakost (10 os.)
Rozsah kurzu:	16 hod. / 2 dny
Počet skupin:	6
Počet osob ve skupině:	8-12
Celkem školených osob:	63
Rozsah školení ve dnech:	6 skupin x 2 škol. dny = 12 školicích dnů
Maximální cena za kurz:	max. 15.000 Kč/den x 12 školicích dnů = 180.000 Kč

1.3 Kurz Zbožiznalství – místo prodeje

Anotace:

- Řízení kategorií volně prodejných léků v lékárnách v sítích a mimo ně.
- Merchandising a alternativní způsoby vystavení volně prodejných přípravků v lékárnách.
- Změny dispozičního řešení lékáren v závislosti na situační analýze lékáren.

Cílová skupina:	klíčoví zaměstnanci – management (8 os.), marketing (5 os.), prodej (21 os.), nákup (19 os.) a kvalita a jakost (10 os.)
Rozsah kurzu:	24 hod. / 3 dny
Počet skupin:	6
Počet osob ve skupině:	8-12
Celkem školených osob:	63
Rozsah školení ve dnech:	6 skupin x 3 škol. dny = 18 školicích dnů
Maximální cena za kurz:	max. 15.000 Kč/den x 18 školicích dnů = 270.000 Kč

1.4 Kurz Zbožiznalství – reklama a podpora prodeje

Anotace:

- Legislativní omezení reklamy ve zdravotnictví.
- Dopad aktuální legislativy EU v oblasti doplňků stravy na category management a merchandising (roztřídění sortimentu do kategorií a možnost jejich vystavení) v lékárnách.
- Postupy výrobců a lékárenských sítí při propagaci produktu s výdejem na recept i ve volném prodeji.

Cílová skupina:	klíčoví zaměstnanci – management (8 os.), marketing (5 os.), prodej (21 os.), nákup (19 os.) a kvalita a jakost (10 os.)
Rozsah kurzu:	16 hod. / 2 dny
Počet skupin:	6
Počet osob ve skupině:	8-12
Celkem školených osob:	63
Rozsah školení ve dnech:	6 skupin x 2 škol. dny = 12 školicích dnů
Maximální cena za kurz:	max. 15.000 Kč/den x 12 školicích dnů = 180.000 Kč

Způsob realizace kurzů v oblasti rozvoje znalostí ve zbožíznalství:

Jednotlivé kurzy budou probíhat v celkem 6 skupinách zaměstnanců a budou zajišťována externí vzdělávací společností. Jednotlivá školení budou realizována v samostatných 1denních blocích v periodicitě cca 1 školicí den / měsíc – důvodem pro rozvolnění výuky do delšího časového období je snaha zadavatele předejít případnému přetížení zaměstnanců při plnění běžných pracovních úkolů.

Předpokládaný harmonogram: 09 / 2013 – 04/2014.

Požadované přínosy vzdělávání cílové skupině a zadavateli:

Jednotlivé činnosti vykonávané v rámci velkoobchodního systému v oblasti léků a doplňkového sortimentu vyžadují u jednotlivých skupin zaměstnanců tytéž odborné znalosti. Rozdíl je pouze v jejich aplikaci, kdy výkon jednotlivých činností na sebe navazuje a v čerpání informací se prolíná.

Mezi požadované přínosy vzdělávání cílové skupině a zadavateli řadíme v jednotlivých oblastech:

- 1) Oblast informací o produktech - zvýšená orientace ve skupině léčiv se stejnou účinnou látkou a zvýšená orientace ve skupině stejných nebo obdobných stravních doplňků umožní dosáhnout lepších výsledků při vyjednávání s výrobcí a dodavateli z hlediska obchodních podmínek (možnost flexibilně a rychle zhodnotit konkurenční nabídky). Stejně tak tyto znalosti podpoří prodej, kdy lepší znalost produktů ve skupině obchodníků znamená lepší poradenství v souvislosti s nabídkou produktů odběratelům.
- 2) Oblast cenotvorby – schopnost kvalitnějšího výběru produktů do marketingových akcí a kvalitnější definování jednotlivých marketingových akcí povede ke zvýšení marží pro společnost PHARMOS.
- 3) Oblast místa prodeje – schopnost cílenější nabídky odběratelům a dovednost doporučit k prodeji vzájemně se doplňující produkty povede ke zvýšení marží i navýšení tržeb žadatele.
- 4) Oblast reklamy a podpory prodeje – koncentrace na širší soubory (skupiny produktů) oblastí podpory podpory, schopnost kooperace při podpoře prodeje s výrobcí – úspory nákladů při zachování účinnosti.

Požadované výstupy:

Zadavatel vyžaduje ke každému jednotlivému kurzu doložení minimálně těchto výstupů (v elektronické a písemné formě):

- studijní materiály (podrobné osnovy, prezentace, pracovní sešity apod.),
- originály prezenčních listin,
- podrobnou hodnotící zprávu obsahující alespoň shrnutí průběhu výuky v průběhu ukončeného kurzu (termíny a témata jednotlivých školicích dnů, docházka účastníků), zhodnocení přínosů vzdělávání zadavateli a zhodnocení úrovně znalostí a přínosu vzdělávání cílové skupině (vyhodnocení zpětné vazby),
- certifikát nebo osvědčení o úspěšném absolvování kurzu pro všechny účastníky, kteří splní podmínky kurzu.

Veškeré materiály vystavované vybraných dodavatelem musí být opatřeny prvky povinné publicity dle platných pravidel OP LZZ.

DÍLČÍ ČÁST 2 – vzdělávání v oblasti SYSTÉMŮ VÝPOČETNÍ TECHNIKY VE FARMACEUTICKÉM VELKOOBCHODĚ

Níže uvedený kurz je určen pro 63 klíčových zaměstnanců managementu, marketingu, prodeje, nákupu a kvality a jakosti. Kurzy budou realizovány v prostorách zadavatele ve skupinách 8-12 účastníků. Školící den = 8 vyučovacích hodin. Tato dílčí část zakázky zahrnuje tyto kurzy:

Kurz Systémy výpočetní techniky v oblasti léků a stravních doplňků

Anotace:

- Pokročilá úroveň využití PC a komunikačních prostředků (rozsah 16 hod.)
Principy fungování uživatelských SW v lékárnách, metodický postup od kódování zboží, přes příjem do skladu, po expedici pacientovi (zákazníkovi). Zpracování faktur na zdravotní pojišťovny.
- Ekonomika současné lékárny a lékárenské skladové systémy LEKIS, Farmis a ostatní, ekonomické výstupy a práce s daty.
- AISLP, Pharmdata a další informační systémy LP a DS.
Automatizovaný informační systém léčivých přípravků – vysvětlení všech profesních pojmů ve statické informační části, vyškolení celého rozsahu statistických informací AISLPu. Totéž pro kódy zpracovávané a inovované společnostmi Pharmdata a dalších informačních systémů.
- Práce s daty Pharmos, vyhodnocování akcí, vývoj trhu.
Seznámení se se zdroji dat ve všech subsystémech skladového a řídicího SW Algis a návazných datových skladů včetně přípravy dat pro účel pohotového vyhodnocování efektivity činnosti nákupu, skladování a prodeje obchodovaných položek. Příprava a vyhodnocování marketingových akcí.
- Přenosy dat mezi jednotlivými subjekty systému (lékárny a sklady léků apod.).
Seznámení se s principy přenosu dat. Systémy přenosu, které jsou používány mezi jednotlivými velkoobchodními sklady. Systémy používané mezi sklady a lékárnami. Webové služby, principy e-shopu, e-learningu.

Cílová skupina:	klíčoví zaměstnanci – management (8 os.), marketing (5 os.), prodej (21 os.), nákup (19 os.) a kvalita a jakost (10 os.)
Rozsah kurzu:	40 hod. / 5 dnů
Počet skupin:	6
Počet osob ve skupině:	8-12
Celkem školených osob:	63
Rozsah školení ve dnech:	6 skupin x 5 škol. dnů = 30 školicích dnů
Maximální cena za kurz:	max. 15.000 Kč/den x 30 školicích dnů = 450.000 Kč

Způsob realizace kurzů v oblasti rozvoje znalostí systému výpočetní techniky:

Kurz bude probíhat v celkem 6 skupinách zaměstnanců a bude zajišťován externí vzdělávací společností. Jednotlivá školení budou realizována v samostatných půl až 1denních blocích v periodicitě cca 1 školící den / měsíc – důvodem pro rozvolnění výuky do delšího časového období je snaha zadavatele předejít případnému přetížení zaměstnanců při plnění běžných pracovních úkolů.

Předpokládaný harmonogram: 09 / 2013 – 04/2014.

Požadované přínosy vzdělávání cílové skupině a zadavateli:

Jednotlivé činnosti vykonávané v rámci velkoobchodního systému v oblasti léků a doplňkového sortimentu vyžadují u jednotlivých skupin zaměstnanců tytéž odborné znalosti. Rozdíl je pouze v jejich aplikaci, kdy výkon jednotlivých činností na sebe navazuje a v čerpání informací se prolíná.

Mezi požadované přínosy vzdělávání cílové skupině a zadavateli řadíme v oblasti vzdělávání ve využívání systémů výpočetní techniky zejména celkové zvyšování uživatelských dovedností zaměstnanců, schopnost lepší orientace ve výběru výrobců, jejich produktů a možností rychlého porovnání s konkurenčními produkty, správný výběr sortimentu k obchodování – povede k nižším zásobám a nárůstu marží.

Požadované výstupy:

Zadavatel vyžaduje ke každému jednotlivému kurzu doložení minimálně těchto výstupů (v elektronické a písemné formě):

- studijní materiály (podrobné osnovy, prezentace, pracovní sešity apod.),
- originály prezenčních listin,
- podrobnou hodnotící zprávu obsahující alespoň shrnutí průběhu výuky v průběhu ukončeného kurzu (termíny a témata jednotlivých školicích dnů, docházka účastníků), zhodnocení přínosů vzdělávání zadavateli a zhodnocení úrovně znalostí a přínosu vzdělávání cílové skupině (vyhodnocení zpětné vazby),
- certifikát nebo osvědčení o úspěšném absolvování kurzu pro všechny účastníky, kteří splní podmínky kurzu.

Veškeré materiály vystavované vybraných dodavatelem musí být opatřeny prvky povinné publicity dle platných pravidel OP LZZ.

DÍLČÍ ČÁST 3 – vzdělávání v oblasti ROZVOJE MĚKKÝCH DOVEDNOSTÍ VE FARMACEUTICKÉM VELKOOBCHODĚ

Zaměření a cílová skupina se liší podle jednotlivých kurzů, přičemž tato dílčí část zakázky zahrnuje tyto jednotlivé kurzy:

Kurz 3.1 Prodejní dovednosti – celkem 4 školicí dny (2 skupiny x 2 školicí dny)

Kurz je určen pro 21 zaměstnanců prodeje. Kurz bude realizován v prostorách zadavatele ve skupinách 10-11 účastníků. Školicí den = 8 vyučovacích hodin.

Anotace:

- komunikační dovednosti a efektivita při jednání se zákazníky (osobní, telefonická, písemná komunikace),
- zvýšení schopnosti prosazení se, argumentace, naslouchání a improvizace,
- zvládání metod a technik přesvědčování a negociace, získávání zákazníků,
- zvládání emocí a manipulace, řešení konfliktních situací a zdolávání námitek.

Cílová skupina:	zaměstnanci prodeje (21 osob)
Rozsah kurzu:	16 hod. / 2 dny
Počet skupin:	2
Počet osob ve skupině:	10-11
Celkem školených osob:	21
Rozsah školení ve dnech:	2 skupiny x 2 škol. dny = 4 školicí dny
Maximální cena za kurz:	max. 19.000 Kč/den x 4 školicí dny = 76.000 Kč

Kurz 3.2 Marketingové znalosti a dovednosti – celkem 2 školicí dny (1 skupina x 2 školicí dny)

Kurz je určen pro 5 zaměstnanců marketingu. Kurz bude realizován v prostorách zadavatele ve skupině 5 účastníků. Školicí den = 8 vyučovacích hodin.

Anotace:

- praktická témata v oblasti marketingu a podpory prodeje

Cílová skupina:	zaměstnanci marketingu (5 osob)
Rozsah kurzu:	16 hod. / 2 dny
Počet skupin:	1
Počet osob ve skupině:	5
Celkem školených osob:	5
Rozsah školení ve dnech:	1 skupina x 2 škol. dny = 2 školicí dny
Maximální cena za kurz:	max. 19.000 Kč/den x 2 školicí dny = 38.000 Kč

Kurz 3.3 Nákupní strategie a obchodní vyjednávání – celkem 4 školicí dny (2 skupiny x 2 školicí dny)

Kurz je určen pro 19 zaměstnanců nákupu. Kurz bude realizován v prostorách zadavatele ve skupinách 9-10 účastníků. Školicí den = 8 vyučovacích hodin.

Anotace:

- komunikační dovednosti při jednání s výrobcí a dodavateli léčiv (telefonická, písemná, osobní komunikace),
- vyjednávání (nejvýhodnější ceny, dodací a platební podmínky) v rámci nákupu léčiv - zvládání námitek, konstruktivní řešení, hledání kompromisu, win-win strategie apod.,
- návrh nákupní strategie, proces nákupu a možnosti jeho zlepšení.

Cílová skupina: zaměstnanci nákupu (19 os.)
Rozsah kurzu: 16 hod. / 2 dny
Počet skupin: 2
Počet osob ve skupině: 9-10
Celkem školených osob: 19
Rozsah školení ve dnech: 2 skupiny x 2 škol. dny = 4 školicí dny
Maximální cena za kurz: max. 19.000 Kč/den x 4 školicí dny = 76.000 Kč

Způsob realizace kurzů rozvoje měkkých dovedností:

Školení budou probíhat ve jednotlivých tématech v 1, popř. 2 a budou realizována externí vzdělávací společností. Jednotlivá školení budou realizována v samostatných 1denních blocích, přičemž tato školení budou realizována zejména v období s nižším vytížením pracovníků (jarní měsíce 2014 a 2015).

Předpokládaný harmonogram: 03 – 06 / 2014, 03 – 04 / 2015

Požadované přínosy vzdělávání cílové skupině a zadavateli:

V rámci těchto kurzů budou rozvíjeny obecně přenositelné znalosti a dovednosti nezbytné pro kvalitní výkon profese jednotlivých skupin zaměstnanců, které jsou klíčové z hlediska hospodářské činnosti obchodní společnosti (tzn. skupiny nákupčích, prodejců a marketérů v rámci podpory prodeje). Tyto skupiny zaměstnanců jsou v denním kontaktu s dodavateli, resp. zákazníky společnosti a posilování jejich kompetencí úzce souvisejících s jejich pracovním zařízením je proto nezbytnou součástí vzdělávacího systému společnosti.

Požadované výstupy:

Zadavatel vyžaduje ke každému jednotlivému kurzu doložení minimálně těchto výstupů (v elektronické a písemné formě):

- studijní materiály (podrobné osnovy, prezentace, pracovní sešity apod.),
- originály prezenčních listin,
- podrobnou hodnotící zprávu obsahující alespoň shrnutí průběhu výuky v průběhu ukončeného kurzu (termíny a témata jednotlivých školicích dnů, docházka účastníků), zhodnocení přínosů vzdělávání zadavateli a zhodnocení úrovně znalostí a přínosu vzdělávání cílové skupině (vyhodnocení zpětné vazby),
- certifikát nebo osvědčení o úspěšném absolvování kurzu pro všechny účastníky, kteří splní podmínky kurzu.

Veškeré materiály vystavované vybraných dodavatelem musí být opatřeny prvky povinné publicity dle platných pravidel OP LZZ.

DÍLČÍ ČÁST 4 – vzdělávání a související služby zaměřené na ROZVOJ ROVNÝCH PŘÍLEŽITOSTÍ VE FIRMĚ PHARMOS, a.s.

Tato dílčí část předmětu plnění se zabývá problematikou rozvoje rovných příležitostí a zahrnuje realizaci workshopu a dále také doprovodných konzultačních a poradenských služeb:

Workshop “Metody a nástroje pro srovnávání a prosazování podmínek rovného zacházení” – zahrnuje celkem 3 školicí dny (3 skupiny x 1 školicí den). Workshop je určen pro 24 klíčových vedoucích zaměstnanců společnosti. Kurz bude realizován v prostorách zadavatele ve skupině cca 8-10 účastníků. Školicí den = 8 vyučovacích hodin.

Cílová skupina:	klíčoví vedoucí zaměstnanci společnosti (24 os.)
Rozsah workshopu:	8 hod. / 1 den
Počet skupin/workshopů:	3
Počet osob v 1 workshopu:	8-10
Celkem školených osob:	24
Rozsah školení ve dnech:	3 workshopy x 1 škol. den = 3 školicí dny
Maximální cena za workshop:	max. 30.000 Kč/den x 3 školicí dny = 90.000 Kč

V návaznosti na výše uvedené workshopy zadavatel plánuje zpracování interního genderového auditu, jehož cílem je srovnání podmínek rovného zacházení ve společnosti PHARMOS, a.s. V návaznosti na výsledky tohoto auditu plánuje zadavatel zpracovat také návrh souboru případných opatření a doporučení k implementaci ve společnosti.

Součástí předmětu plnění této dílčí části jsou tedy také **konzultační a poradenské služby poskytované zadavateli při přípravě genderového auditu**, jehož cílem je srovnání podmínek rovného zacházení ve společnosti PHARMOS, a.s. **Cena za tyto konzultační a poradenské služby bude zahrnuta do ceny za realizaci workshopů** popsaných výše, tzn. že uchazeč ve své nabídce nesmí uvést cenu za doprovodné poradenské a konzultační služby samostatně.

Uchazeči proto ve své nabídce uvedou komplexní a podrobný návrh realizace této dílčí části předmětu veřejné zakázky, který bude předmětem hodnocení v rámci dílčího kritéria č. 2 a bude zahrnovat minimálně tyto služby:

1. aktivita = realizaci 3 jednodenních workshopů dle parametrů uvedených výše,
2. aktivita = zpracování genderového auditu v plné verzi pro společnost s cca 600 zaměstnanci, jehož součástí bude alespoň:
 - zpracování základní analýzy,
 - zpracování genderové analýzy dokumentů,
 - provedení individuálních rozhovorů s klíčovými zaměstnanci, popř. realizace fokusních skupin,
 - provedení dotazníkového šetření pro všechny zaměstnance a zaměstnankyně,
 - zpracování a vyhodnocení všech získaných dat,
 - zpracování závěrečné zprávy z genderového auditu obsahující podrobné vyhodnocení celého procesu a doporučení a návrhy opatření.Součástí této zprávy budou také podrobnější informace o realizovaných workshopech uvedených v předešlé aktivitě.

Dodavatel současně doloží zadavateli po ukončení workshopů a obdobných akcí realizovaných v rámci zakázky také originály prezenčních listin z realizovaných akcí. Veškeré materiály vystavované vybraných dodavatelem musí být opatřeny prvky povinné publicity dle platných pravidel OP LZZ.

Předpokládaný harmonogram: 09 / 2013 – 06 / 2014