



«___» _____ 20__ г. № _____ Руководителю

Приглашение к участию в закупке

Автономная некоммерческая организация дополнительного профессионального образования «ЭН+ УНИВЕРСИТЕТ» (АНО ДПО «ЭН+ УНИВЕРСИТЕТ») приглашает принять участие в закупке на проведение обучения для руководителей и специалистов Компании на тему: «Эффективные переговоры» в соответствии с техническим заданием (Приложение 1).

Прошу Вас в срок до 30.04.2026 г. направить заявку на участие в закупке на проведение обучения для руководителей и специалистов Компании на темы: «Эффективные переговоры» в соответствии с техническим заданием (Приложение 1).

В случае невозможности направить заявку в указанной срок, прошу в течение трех рабочих дней с момента получения настоящего запроса сообщить необходимое Вам время для предоставления заявки.

Условия:

— Лицензия на осуществление образовательной деятельности (в случае, если данный вид обучения подлежит лицензированию);

— Выдача слушателям (при условии успешного прохождения курса) одного из документов: удостоверения / свидетельство о повышении квалификации или сертификата;

— Количество обучаемых – не более 70 человек;

— Срок/период оказания услуг*: июнь / август 2026 г.

— Формат обучения – онлайн (вебинар / видеоконференция). Необходимо указать предлагаемую онлайн-площадку для проведения занятий.

*Заказчик оставляет за собой право корректировать сроки обучения и выбирать формат обучения;

Дополнительно уведомляю Вас, что потребность заказчика может уменьшиться или увеличиться.

В вашем коммерческом предложении прошу указать:

— цену услуг без НДС с учетом всех возможных затрат;

— условия оплаты (прошу предоставить максимальную отсрочку платежа, по возможности до 30/60 календарных дней от даты поставки/оказания услуг);

— срок действия Вашего предложения;

— резюме преподавателя/преподавателей;

— график/расписание занятий/консультаций;

— программа курса;

— образец документа, выдаваемого слушателю в случае успешного освоения курса.

Предпочтительны поставки/оказание услуг согласно графику, но также рассматриваются и другие варианты с точки зрения оптимизации стоимости поставки/оказания услуг.

По результатам отбора Ваше коммерческое предложение может быть акцептовано как в отношении всего предложения, так и в отношении его отдельной части.

Закупочная комиссия оставляет за собой право, при невозможности определения наилучшего предложения и в целях обеспечения равных конкурентных условий для участников закупки, направить в адрес всех участников закупки, предоставивших коммерческие предложения, список минимальных цен (без указания наименований организаций, предложивших данные цены) и предложить участникам закупки скорректировать и предоставить свои окончательные коммерческие предложения.

Закупочная комиссия оставляет за собой право не мотивировать свое решение по определению победителей закупки.

Вы вправе предоставить иную информацию и документы, подтверждающие положительную деловую репутацию, опыт и устойчивое финансовое положение Вашей компании.

Информация, предоставленная Вами для участия в отборе, не сообщается лицам, не имеющим отношения к проведению закупки, а также другим участникам закупки.

Вопросы и уточнения прошу направлять на электронный адрес: BelonogovaAN@enplus-univer.ru

Примечание:

Для участия в закупке необходимо предоставить следующие документы:

- лицензию на право проведения обучения
- копию Устава;
- выписку из единого государственного реестра юридических лиц, полученную не ранее чем за один месяц до даты приглашения;
- копию документа, подтверждающего полномочия лица на осуществление действий от имени юридического лица (копию решения о назначении или об избрании либо приказа о назначении физического лица на должность);
- копию свидетельства о государственной регистрации юридического лица;
- копию свидетельства о постановке на учет в налоговом органе;
- копию документов, подтверждающих соответствие продукции/услуг требованиям, установленным в соответствии с законодательством Российской Федерации, если в соответствии с законодательством Российской Федерации установлены требования к такой продукции/услугам (копии сертификатов соответствия, деклараций о соответствии, санитарно-эпидемиологических заключений, регистрационных удостоверений и т.п.).

Приложение 1 - Техническое задание, на 1 л., в 1 экз.

Заместитель директора по
организационному развитию

Д.Ю. Беляева

Исп.: Попова Анна Викторовна
Тел.: (3952)795-415
8-914-8-959-002

КУ-Проект-Исх-00308/26



Приложение 1

Техническое задание на проведение обучения «Эффективные переговоры»

I. Тематический план обучения

Тема 1. Роль переговоров в закупках.

- Особенности переговоров со стороны закупщика: типы переговоров в закупках, ошибки закупщиков в переговорах, контроль ситуации в переговорах;

Тема 2. Жесткие переговоры

- Что такое жесткие переговоры, когда необходимы жесткие переговоры
- Подготовка к жестким переговорам: сбор информации о поставщике, подготовка аргументов, подготовка переговорной стратегии;

Тема 3. Тактики жестких переговоров закупщика (давление сроками, давление объемом, давление конкуренцией, давление бюджетом)

- Переговоры на снижение цены;

Тема 4. Противодействие жестким поставщикам: типичные тактики поставщиков

- Работа с ультиматумами, работа с повышением цены, работа с ограничениями;

Тема 5. Конфликтные переговоры

- Типы конфликтных переговоров, поведение в конфликте, управление конфликтом, возврат переговоров в конструктивное русло.
- Переговоры в сложных ситуациях: повышение цены, срыв сроков, снижение качества, монопольный поставщик;

Тема 6. Манипуляции в переговорах.

- Типовые манипуляции поставщиков, распознавание манипуляций и методы нейтрализации;

Тема 7. Управление динамикой переговоров.

- Управление темпом, управление повесткой, управление решениями;

Тема 8. Трудные переговорщики.

- Агрессивный поставщик, манипулятор, давящий переговорщик;

Тема 9. Переговорные дуэли для закрепления навыков

II. Целевая аудитория:

- специалисты по закупкам, линейный менеджмент;
- количество участников обучения – не более 70 чел (3 группы по не более чем по 25 человек).

III. Формат проведения обучения:

- вебинар / видеоконференция (дистанционное групповое онлайн-обучение), также рассматривается смешанный формат (предварительное изучение слушателями материалов в СДО + вебинар / видеоконференция).

- Дополнительные требования для проведения обучения в формате вебинара (дистанционный онлайн-формат):
 1. Электронная платформа (указать наименование) с возможностью:
 - демонстрации контента (презентации, видео- / аудиоматериалов);
 - двусторонней аудио- / видеосвязи преподавателя и слушателей;
 - писать вопросы преподавателю в чат;
 - отображения статистики посещаемости слушателей;
 2. Скорость интернет-соединения от 5 Мбит/с.;
 3. Обеспечение технической поддержки со стороны администратора / IT-специалиста (указать контакты для оперативного взаимодействия в случае неисправности);
 4. Важно: за 3 рабочих дня до наступления срока проведения вебинара администратор / IT-специалист проводит тестовое подключение рабочих мест слушателей к электронной площадке (время определяется по согласованию с Заказчиком).
 5. Ведение записи вебинара / видеотрансляции (требования к записи: формат видеофайла – mp4; видеокодек - H.264; аудиокодек – AAC; max объем файла – не более 1 Гб).
 6. Время проведения занятий в формате вебинара / видеоконференции: в период с 09:00 до 12:00 МСК:
 7. Обязательный разбор материалов во время проведения вебинара, ответы преподавателя на вопросы слушателей, возникающие в процессе обучения;

IV. Сроки оказания услуг

Желаемые сроки оказания образовательных услуг: июнь / август 2026 г.;