

Rzeszów, dn. 03.08.2016 r.

Znak postępowania zakupowego: **51/RZ/DL/2016**

Dotyczy: postępowania o udzielenie zamówienia niepublicznego prowadzonego w trybie przetargu nieograniczonego na usługi szkoleniowe, pn. „Efektywne techniki sprzedaży i jakości obsługi Klienta”

#### WYJAŚNIENIA TREŚCI SIWZ

- I. Zamawiający informuje, że zostały złożone dalsze pytania (numeracja kolejna) do treści SIWZ:

##### Pytanie nr 2

Czy Zamawiający oczekuje, iż łącna kwota wszystkich wykazanych usług w załączniku nr 5, ma być nie mniejsza niż 100.000 zł, czy też należy wykazać tylko takie usługi, z których każda była realizowana na kwotę min. 100.000 zł?

##### Odpowiedź:

Należy wykazać wykonane/wykonywane w ostatnich 3 latach przed terminem składania ofert a jeżeli okres prowadzenia działalności jest krótszy – w tym okresie, usług o wartości większej niż 100 000 zł każda w zakresie szkoleń odpowiadających przedmiotowi zamówienia z podaniem informacji dotyczących danych kontaktowych podmiotu zamawiającego, wartości i rodzaju wykonanych dostaw odpowiadających przedmiotowi zamówienia wraz z dokumentami potwierdzającymi należyte wykonanie zamówienia - referencje.

**Pytanie nr 3**

Czy jest możliwe aby w jednej lokalizacji w tym samym czasie odbywały się szkolenia np. 6-ciu grup?

**Odpowiedź:**

Zgodnie z zapisami w SIWZ, w tym samym terminie mogą odbywać się warsztaty w 3 do 6 w różnych lokalizacjach, dla 3 do 6 różnych grup.

**Pytanie nr 4**

Ile minimum osób będzie objętych szkoleniem? jeśli nie ma możliwości określenia tej liczby, prosimy o podanie wartości procentowej.

**Odpowiedź:**

Zgodnie z zapisami w SIWZ, szacowana liczba uczestników wynosi ok. 350 osób, co daje ok. 22 grup szkoleniowych (od 12 do 16 osób).

Zamawiający w obecnej chwili nie może dokładnie określić liczby osób objętych szkoleniami, stąd użyto w SIWZ sformułowania „szacowana liczba”. Zamawiający dołoży starań aby liczba osób szkolonych była zbliżona do ilości podanych w SIWZ.

**Pytanie nr 5**

Przygotowujemy ofertę i żeby móc ją jak najlepiej dopasować do Państwa sytuacji zależałoby nam na odpowiedzi na kilka pytań. Jeśli udałoby się odpowiedzieć na pytania lub skierować nas do kogoś działu sprzedaży, to będę bardzo wdzięczny.

1. Co jest największym wyzwaniem w sprzedaży do Klienta końcowego?
2. Skoro to jest wyzwaniem, to co pozwala Przedstawicielowi PGE wygrać z konkurencją?
3. Jakie są przyczyny ewentualnych porażek?
4. Jaka jest skuteczność sprzedaży - ile finalizacji transakcji na ile spotkań sprzedażowych?
5. Czego, w opinii PGE, potrzebują przedstawiciele, aby zwiększyć liczbę transakcji sprzedażowych? A czego potrzebują, w opinii PGE, aby zwiększyć jakość transakcji (transakcja większa kwotowo)? [Czy w ogóle da się to zrobić?]
6. Kto jest idealnym Klientem dla Przedstawiciela PGE? [Charakterystyka]

**Odpowiedź:**

W pierwszej kolejności należy wskazać, że w toku postępowania zakupowego osobami wyłącznie upoważnionymi do kontaktów z Wykonawcami są osoby wskazane jako osoby do kontaktu, wskazane wprost w treści SIWZ.

Zadane w powyższych podpunktach przez Wykonawcę pytania, są bardzo szczegółowe i odpowiedzi na nie mogą mieć charakter poufny, ujawnienie ich mogłoby dać konkurencyjnym firmom przewagę.

Na obecnym etapie Zamawiający nie widzi potrzeby udzielania na nie odpowiedzi. W przypadku wyboru konkretnego wykonawcy zostaną mu udzielone wszelkie dodatkowe konieczne informacje, z zastrzeżeniem ich poufności.

**Pytanie nr 6**

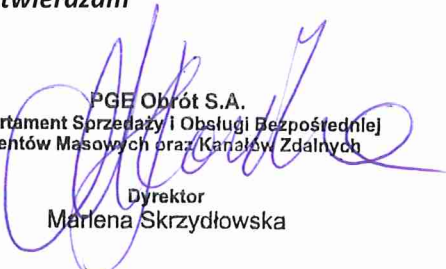
Czy sprzedaż odbywa się poprzez Państwa sieć sprzedaży czy jest to sprzedaż poprzez agencje pracujące dla Państwa?

**Odpowiedź:**

Sprzedaż produktów i usług Spółki odbywa się wielokanałowo.

II. Powyższe wyjaśnienia są wiążące dla Wykonawców.

**Zatwierdzam**



PGE Obrót S.A.  
Departament Sprzedaży i Obsługi Bezpośredniej  
Klientów Masowych oraz Kanalew Zdalnych

Dyrektor  
Małgorzata Skrzydłowska



PGE Obrót S.A.  
Biuro Prawne

Adrian Nowak  
Radca Prawny Rz-754