



ZAPYTANIE OFERTOWE

**Zakup gier biznesowych (wraz z licencjami)
ułatwiających planowanie/uruchamianie/prowadzenie działalności gospodarczej
wraz z dostawą do siedziby Zamawiającego**

I. Zamawiający

Wyższa Szkoła Prawa i Administracji Rzeszowska Szkoła Wyższa

ul. Cegielniana 14, 35-310 Rzeszów

tel. kom. 535 900 222

fax: 17 867 04 99

www.wspia.eu

II. Zasady ogólne

1. Zapytanie ofertowe prowadzone jest zgodnie z Wytocznymi w zakresie kwalifikowalności wydatków w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności na lata 2014-2020, do których nie ma zastosowania ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. – Prawo zamówień publicznych.
2. Zamawiający dopuszcza możliwość składania ofert częściowych.
3. Oferta powinna zawierać ofertę sprzedaży co najmniej jednej gry.
4. Oferta na każdą z gier będzie traktowana odrębnie i odrębnie oceniana.
5. Wykonawca wyraża zgodę na wybór przez Zamawiającego nie wszystkich z oferowanych przedmiotów.

III. Opis przedmiotu i warunków realizacji zamówienia

1. Przedmiotem zamówienia jest zakup gier biznesowych ułatwiających:

- 1) planowanie uruchomienia działalności gospodarczej

Gra nr 1	Gra rozwijająca umiejętność generowania pomysłów na modele biznesowe (m. in. w zakresie źródeł przychodów, ograniczania kosztów, wykorzystywania zasobów, określania grupy docelowej).
Gra nr 2	Gra podnosząca kwalifikacje w zakresie skuteczności działań (poprzez redukcję błędów/poprawę), które można zastosować m. in. w zakresie planowania i podejmowania decyzji, zarządzania zespołem i procesem, planowaniem i reorganizacją, budżetowaniem i wydatkami.
Gra nr 3	Gra zapoznająca uczestników z modelem Lean Startup. Ułatwiająca zdobycie wiedzy na temat rzeczywistego działania startupu. Rozwijająca umiejętność radzenia sobie w zmieniającym się otoczeniu zewnętrznym/wewnętrznym oraz zdolność do opracowywania konkretnych rozwiązań wspomagających współpracę i wymianę informacji w zespole, które można zastosować ad hoc w sytuacjach kryzysowych. Ułatwiająca budowanie modelu efektywnej komunikacji.



