ТЕХНІЧНЕ ЗАВДАННЯ (TOR)

Назва проекту: Побудова кращого майбутнього: Відновлення ММСП України після COVID у напрямку посилення стійкості та сталого розвитку

Опис завдання: «Проведення короткострокового міждисциплінарного дистанційного навчання для керівниць МСП агропродовольчого сектору з компонентом індивідуальної консультаційної / коучингової підтримки для обраних випускниць навчальної програми з інтеграції ЦСР до їх бізнес-моделей та практики»

Країна / Місце роботи: м. Київ, Україна

Очікувані відрядження (якщо застосовується): н/з

Дата початку роботи: Серпень, 2021

Тривалість призначення або дата закінчення (якщо застосовується): 4 місяці

Ім'я та функціональна посада керівника: Максим Борода, Менеджер проекту

I. ПРЕАМБУЛА

Соціально-економічний вплив пандемії COVID-19 поглибив виклики, з якими стикаються МСП. Необхідні заходи щодо стримування вірусу через карантин, обмеження поїздок та локдаун у містах призвели до значного зменшення попиту та пропозиції. МСП забезпечують роботу понад 4 мільйонів людей в Україні та генерують близько 20% ВВП країни. Але після локдауну Торгово-промислова палата України підрахувала, що 700 000 МСП закрили свою діяльність. Третина власників бізнесу (переважно мікропідприємців) заявляла про зниження доходів на 90-100% після карантину та звільнила до 50% персоналу.

Згідно з оцінкою соціально-економічного впливу ПРООН в Україні, жінки, які є власницями бізнесу, частіше вказували на те, що зазнали "значних змін" у своєму бізнесі під час пандемії, ніж власники чоловіки (64% проти 53%). Пандемія зазнала серйозного впливу на жінок та підприємців молодше 40 років: 79% жінок-підприємниць повідомили про негативні наслідки кризи проти 68% чоловіків та 80% молодих підприємців проти 68% старших. У 2019 році підприємства, що належать жінкам, мали нижчий річний фінансовий оборот порівняно з чоловіками: 66% підприємств, що належать жінкам, мали річний оборот менше 1 млн. грн. проти 48% власників чоловіків. Під час пандемії жінки-власниці вказували на зменшення щомісячного обороту свого підприємства частіше, ніж власники чоловіки (84% проти 78% чоловіків). Чим менше підприємство, тим більша ймовірність, що воно належало жінці. Найбільше постраждали мікро- та малі підприємства, оскільки вони залежали від самофінансування для пом'якшення кризи.

З метою вирішення вищезазначених викликів Проєкт спирається на результати аналізу ситуації, досвід ПРООН і спрямовує свої зусилля на наступні напрями:

• підтримка малого та середнього підприємництва, як одного з основних пріоритетів у розвитку економіки України з особливою увагою до гендерної рівності, розширення прав і можливостей та цифрової трансформації;

• досягнення переломного моменту при застосуванні інструментів цифрової трансформації для прискорення відновлення бізнесу;

• прагнення до поширення застосування ЦСР для боротьби з загрозами, пов'язаними з COVID.

Проєкт буде спрямований на МСП в агропродовольчому та суміжних секторах з акцентом на бізнес, що належить жінкам або знаходиться під керівництвом жінок: одночасно, як малий сімейний, так і великих

виробників, які мають потенціал для розвитку та направляють свій бізнес до кращої життєздатності та стійкого розвитку.

Проєкт має намір досягти наступних результатів:

1. МСП під керівництвом жінок в агропродовольчому та суміжних секторах мають кращу спроможність застосовувати життєздатні та стійкі бізнес-моделі;

2. Український МСП, особливо ті, що належить жінкам або знаходиться під керівництвом жінок та представляють агропродовольчі та суміжні сектори, мають кращий доступ до послуг з розвитку бізнесу, місцевих та глобальних ринків та фінансів.

ЗАГАЛЬНА МЕТА ТА ЗАВДАННЯ

Загальною метою є підвищення рівня обізнаності жінок – керівниць МСП агропродовольчого сектору про найкращі інноваційні практики керування у секторі, за допомогою декількох взаємопов'язаних процесів: організації короткострокового дистанційного навчання, консультаційної підтримки з розробки кожною учасницею Проєкту акселерації власного бізнесу для впровадження інноваційних сталих бізнес-моделей (120 учасниць), адміністрування конкурсної програми серед учасниць на отримання індивідуальної консультаційної підтримки з практичної реалізації розробленого Проєкту (40 учасниць).

Для цього потрібно:

- провести відбіркову кампанію із залучення 120 учасниць до програми навчання, що передбачає розробку та узгодження з ПРООН критеріїв обрання, інформування представників цільової групи, проведення рейтингового відбору серед щонайменше 200 кандидаток;
- дослідити типові проблеми з розвитку МСП обраних учасниць та розробити навчальну програму, спрямовану на розвиток лідерських навичок та професійної компетенції жінок – керівниць МСП агропродовольчого сектору у подоланні виявлених викликів за допомогою інноваційних бізнес-інструментів;
- спрямувати процес навчання на максимально практичний та прикладний характер та вибудовувати його навколо розробки реалістичного Проєкту забезпечення стійкості власного бізнесу за допомогою сучасних бізнес-інструментів. Це потребує організації процесу коучинга з боку Підрядник для учасниць навчання;
- адмініструвати внутрішній конкурс серед учасниць на кращі 40 проектів з акселерації власного бізнесу для впровадження інноваційних сталих бізнес-моделей, переможниці якого отримають консультаційну / коучингову підтримку для щодо реалізації розроблених проектів;

Програма передбачає проведення навчання виключно на основі дистанційної форми.

II. ОБСЯГ РОБОТИ ТА ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ

ЗАГАЛЬНІ ПРИНЦИПИ РОЗРОБЛЕННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ

- Програма навчання має базуватися на принципах навчання для дорослого населення, бути спрямованою на розвиток практичних навичок учасниць, які в подальшому використовуватимуть їх для розвитку власного бізнесу.
- Програма повинна ґрунтуватися на компетентнісному підході до навчання. Зокрема, програма має передбачати розвиток вмінь та компетенцій, які допоможуть учасникам виконувати функції лідерів, членів наглядових рад, виконавчих директорів тощо.

- Навчання має бути поєднанням теоретичних зайнять та методології, що ґрунтується на відповідних процесах і навиках, та висвітленні конкретних кейсів і практик.
- Програма повинна передбачати можливість і конкретні механізми/заходи з ознайомлення та впровадження кращих українських та міжнародних практик діяльності та розвитку МСП агропродовольчого сектору: лекції, зустріч з українськими та міжнародними експертами, представниками провідних українських та міжнародних компаній агропродовольчого сектору.
- Програма повинна передбачати та заохочувати елементи взаємного навчання через обмін досвідом учасників програми (peer learning).
- Форми роботи, які можуть бути використані підрядником: дистанційне навчання, коучинг, менторинг тощо, які забезпечать імплементацію знань у процесі практичної роботи.

Під керівництвом Керівника проєкту ПРООН та в координації з командою проєкту ПРООН, Підрядник здійснюватиме наступні види робіт:

1. Початкова стадія. Анонсування проведення навчальної програми, реєстрація та відбір учасниць.

Підрядник розробляє та узгоджує з ПРООН опис концепції навчальної програми, попередні навчальні плани та анонси навчальної програми.

Підрядник проводить анонсування проведення навчальної програми для трьох груп цільової аудиторії жінок – керівниць підприємств агропродовольчого сектору, формуючи групи відповідно до тривалості підприємницького досвіду:

- Жінки, що мають до 3 років досвіду керівництва підприємствами малого бізнесу агропромислового сектору - група «Старт».
- Жінки, що мають від 3 до 5 років досвіду керівництва підприємствами малого та середнього бізнесу агропромислового сектору – група «Розширення».
- Жінки, що мають від 5 років досвіду керівництва підприємствами середнього бізнесу агропромислового сектору – група «Лідерство».

В рамках цього проєкту, до агропромислового сектору відносяться підприємства: сільського господарства, харчової промисловості, громадського харчування.

Вимоги до учасниць конкурсного відбору:

- аплікантки повинні висловити свою готовність до розробки та впровадження моделі акселерації власного бізнесу для впровадження інноваційних сталих бізнес-моделей;
- аплікантки можуть подати лише одну заявку та брати участь лише в одному тренінгу;
- бажаною є рівна участь жінок з різних регіонів.

Підрядник розробляє та погоджує з ПРООН систему критеріїв для відбору учасниць. Підрядник проводить відбір учасниць строго у відповідності до системи, яку затверджено ПРООН.

Результат:

- Розроблено та узгоджено з ПРООН тексти оголошення українською мовою, що містить загальну інформацію про навчальну програму, її цілі, бізнес-школу та іншу відповідну інформацію;
- Електронне резюме навчальної програми (до 1 сторінки), з інформацією про програму, графік, тренерів та процес реєстрації;

- Реєстраційна онлайн-форма, розроблена з використанням відкритих платформ та узгоджена з ПРООН;
- Проведено реєстрацію на навчальну програму щонайменше протягом 20 календарних днів, інформацію широко розповсюджено з використанням інтернет-ресурсів, які спрямовані на цільову аудиторію підприємців агропродовольчого сектору (щонайменше на 5 вебсайтах, перелік яких попередньо узгоджується з ПРООН), проведено таргетовану рекламу у Facebook (щонайменше 7 днів та 1500 переглядів). ПРООН розмістить оголошення та посилання на реєстраційну онлайн-форму на офіційних ресурсах ПРООН;
- Розроблено систему відбору учасників тренінгів. Система повинна забезпечити прозорий механізм / систему оцінювання для відбору учасниць (120 фіналісток з не менше 200 заявок) та резервного списку очікування (не менше 50 осіб), які вмотивовані до розвитку власного бізнесу за допомогою сучасних бізнес-інструментів (через анкети або інші ефективні методи, запропоновані Підрядником). Підхід до відбору повинен бути затверджений ПРООН. Перелік 120 учасниць разом із списком очікування з принаймні 50 додаткових кандидаток повинен бути наданий ПРООН для затвердження:
    - група «Старт» - 60 учасниць.
    - група «Розширення» - 35 учасниць.
    - група «Лідерство» - 25 учасниць.
- Відбір учасниць пройшов строго у відповідності до системи, яку затверджено ПРООН. На кожному етапі відбору підрядник отримав погодження з боку ПРООН. Листи-відмови відправлені всім заявникам, які не були обрані для участі в тренінгах. Текст листа має бути погоджений з ПРООН;
- Списки відібраних та відхилених учасників мають бути передані ПРООН;
- Має бути забезпечений рівний доступ до навчання для людей з інвалідністю та врахований регіональний баланс учасників.

2. Розробка інтенсивної дистанційної навчальної програми розвитку бізнесу з урахуванням цілей та очікуваних результатів.

Підрядник повинен виконати наступне:

- Провести опитування відібраних учасниць для кращого розуміння як індивідуальних потреб у навчанні, так і пріоритетних потреб кожної з трьох навчальних груп. Для цього розробити та погодити з ПРООН інструмент анкетування, провести аналіз отриманих результатів та надати короткий узагальнюючий звіт (до 3 сторінок А4 українською мовою);
- На основі проведеного дослідження розробити та узгодити з ПРООН фінальну методологію навчання, внести потрібне коригування до попереднього навчального плану та детального плану реалізації проекту, включно з оглядом інструментів, які будуть використовуватися в рамках цього завдання;
- Розробити програму та детальний графік тренінгів для кожної з навчальних груп;
- Розробити перед- та післятренінгові інструменти для оцінки результатів навчання, рівня досягнення цілей та задоволеності учасників.

Навчальна програма повинна охоплювати, але не обмежуватися наступними темами:

- Стратегія розвитку бізнесу;
- Маркетинг та розвиток власного бренд;

- Фінанси та доступ до фінансування;
- Розвиток кооперативних форм співпраці;
- Юридичні основи захисту та розвитку бізнесу;
- Інноваційні с/г технології;
- Інноваційні технології переробки с/г продукції та харчового виробництва;
- Сталий розвиток.

Підрядник закладає до навчальної програми наскрізну тематику в усіх тренінгах щодо сталих бізнес-моделей, переваг сталого розвитку, та визначної ролі бізнесу у досягненні Цілей сталого розвитку.

Навчальна програма для кожної з трьох навчальних груп повинна бути побудована на базі різних рівнів управлінських компетенцій та особистого досвіду на керівних посадах:

- для групи «Старт» тренінги надають базовий рівень за запропонованими навчальними темами з переважною орієнтацією не на теорію, а на прості і дієві інструменти оптимізації бізнесу: зменшення витрат та розширення збуту;
- для групи «Розширення» тренінги підсилюють існуючі підприємницькі навички та успіхи бізнесу. Основна увага приділяється стратегічному розвитку бізнесу, інноваціям у продуктах, послугах або процесах та доступу до нових ринків;
- для групи «Лідерство» тренінги спрямовані на розвиток лідерського та управлінського світогляду, розуміння кращих світових практик розвитку агропромислового підприємства, кластерних моделей, ланцюжків доданої вартості, принципів сталого розвитку.

Мінімальні результати навчання мають бути наступними:

- Зміцнити організаційні, управлінські та маркетингові навички підприємниць;
- Допомогти у набутті навичок, необхідних для доступу до грантів та кредитів, що надаються різними фінансовими установами та програмами технічної допомоги для підприємств агропродовольчого сектору під керівництвом жінок;
- Надати розуміння переваг кооперативних форм співпраці підприємств у агропромисловому секторі.
- Надати розуміння переваг сталого розвитку.
- Надати розуміння переваг використання сучасних цифрових та інноваційних інструментів для підвищення ефективності підприємств агропродовольчого сектору.
- Учасниці, які виконали весь навчальний план та пройшли передбачене підрядником оцінювання, отримали сертифікат про підвищення кваліфікації.

Результат:

- Розроблений звіт, який пояснює остаточний підхід до виконання завдання, методологію його реалізації, включає навчальний план тренінгів, компетенції та досвід тренерів, детальні графіки тренінгів та очікувані дати їх проведення для кожної групи;
- Список оціночних показників, розроблених на основі навчальних модулів для дослідження самооцінки до / після навчання, погоджений з ПРООН;

- Перелік питань, підготовлений на основі оціночних показників для дослідження самооцінки до / після навчання, погоджений з ПРООН для подальшого впровадження;
- Розроблені та узгоджені з ПРООН детальні програми кожного тренінгу;
- Інформаційні та роздаткові матеріали для тренінгу містять наступні елементи: мультимедійні презентації в MS PowerPoint (щонайменше 15 слайдів до кожного вебінару), матеріали для практичних завдань у MS Word (щонайменше 3 сторінки А4 до кожного вебінару), інші мультимедійні матеріали, інформаційні матеріали та графіку, що використовуватимуться під час навчальних заходів. Формат та зміст роздаткових матеріалів розроблені Виконавцем відповідно до вимог, які надані ПРООН та узгоджені з ПРООН. Всі матеріали містять логотипи Програми розвитку ООН та донорів, які надані ПРООН;

3. Проведення інтенсивної дистанційної навчальної програми з розвитку бізнесу

3.1 Групове дистанційне навчання

Дистанційне навчання кожної з трьох груп здійснюватиметься протягом трьох місяців у обсягу 18 вебінарів для кожної групи (один вебінар – це, щонайменше, 1,5 години навчального контенту та півгодини модерованої дискусії / відповіді на питання).

ПРООН затверджує запропоновану Підрядником платформу для дистанційного навчання. Підрядник надає початкову та постійну технічну підтримку учасницям щодо її використання.

Після кожного вебінару учасниці отримують презентації та доступ до запису вебінару.

Інформаційні матеріали та презентації повинні відповідати потребам цільової аудиторії та включати якісну візуалізацію, графіку, бути чіткими та легкими для сприйняття. Усі матеріали повинні містити належні логотипи Програми розвитку ООН та донорів, які будуть надані ПРООН;

До кожної з навчальних тем повинен бути розроблений роздатковий матеріал, який включає короткі покрокові інструкції з застосування наданих знань, шаблони документів, які учасниці зможуть самостійно доопрацювати (наприклад: шаблони положень, фінансових та маркетингових планів, інше).

Вимоги до команди тренерів та умов проведення тренінгів:

- Для координації загальної діяльності Проєкту має бути призначений Керівник проекту, що виступатиме в якості відповідальної особи з усіх питань пов'язаних з проектом та контактною особою з ПРООН;
- Для координації адміністративних аспектів, організації роботи тренерів та спілкування з учасниками має бути призначений Методист проекту;
- Для кожної з трьох навчальних груп має бути призначено окремого координатора.
- Інформаційні матеріали та презентації повинні відповідати потребам цільової аудиторії та включати якісну візуалізацію, графіку, бути чіткими та легкими для сприйняття. Усі матеріали повинні містити належні логотипи Програми розвитку ООН та донорів, які будуть надані ПРООН;

Учасниці навчання, які виконають усі передбачені учбовим планом завдання, візьмуть активну участь у виконанні практичної роботи повинні отримати свідоцтво з підвищення кваліфікації.

Результат:

- для учасниць кожної з трьох груп організовано 18 дистанційних тренінгів (вебінар 1,5 години та півгодини модерованої дискусії чи відповідей на запитання);

- Щонайменше повний навчальний курс однієї групи, записаний на відео. Записані матеріали повинні бути змонтовані та мають скласти окремі навчальні відео (по одному на кожну лекцію) у єдиному стилі і повинні містити належні логотипи Програми розвитку ООН та донорів і мати якісний чистий звук. Повні права на подальше використання навчальних відео повинні бути передані ПРООН. Письмові дозволи на запис відео та подальше використання відеоконтенту повинні бути отримані від кожного лектора і передані ПРООН. Необхідно уникати запису учасників, групової діяльності та презентації індивідуальних - планів під час тренінгів;
- Списки учасників із скріншотами з навчальної платформи для підтвердження фактичної кількості учасників кожного вебінару мають бути відправлені ПРООН протягом 2 днів після закінчення кожного тренінга;
- Інформаційні та роздаткові матеріали поширені серед учасників;

3.2 Відкриті вебтрансляції виступів провідних спікерів.

Очікується, що будуть організовані відкриті вебтрансляції виступів провідних спікерів, з якими зможуть спілкуватися онлайн учасниці усіх груп Проєкту та за якими зможуть стежити ширша аудиторія підприємців агропромислового сектору. Повинні бути організовані зустрічі зі спікерами, які будуть модеруватись Підрядником і представлятимуть значущі для МСБ агропромислового сектору групи стейкхолдерів: представники менеджменту (власники) крупного бізнесу, лідери бізнес-об'єднань агропромислового сектору, представники інноваційних стартапів, представники великих мереж роздрібної торгівлі, що співпрацюють з малими виробниками. Щонайменше очікується 2 зустрічі кожен місяць навчання (графік зустрічей не співпадає з днями дистанційного навчання). Виконавець заздалегідь узгоджує з ПРООН спікерів, яких буде запропоновано.

Результат:

- для учасниць організовано щонайменше 6 відкритих вебтрансляцій виступів провідних спікерів, з якими змогли спілкуватися онлайн учасниці усіх груп Проєкту та за якими змогла спостерігати ширша аудиторія підприємців агропромислового сектору.

4. Коучинг по розробці персонального проєкту акселерації власного бізнесу для впровадження інноваційних сталих бізнес-моделей та проведення внутрішнього конкурсу проєктів.

Процес коучингу є взаємопов'язаним з процесом навчання і йде паралельно з дистанційними тренінгами. Важливо так організувати графік навчання та коучингу, щоб відповіді на загальні питання, які виникають в процесі розробки стратегії розвитку, учасниці отримували на дистанційних тренінгах.

Починаючи з другого тижня навчання, паралельно з отриманням теоретичних і практичних навичок, кожна учасниця починає розробку/ вдосконалення персонального проєкту стійкого розвитку власного бізнесу. Підрядник надає кожній учасниці коуча-консультанта з розробки персонального проєкту. Один коуч може підтримувати не більше 20 учасниць. Коуч проводить персональні дистанційні зустрічі з кожною учасницею щодо розробки персонального проєкту щонайменше 2 рази на місяць (кожна зустріч по 1 годині у дистанційному форматі).

Підрядник розробляє критерії оцінки якості персональних проєктів учасниць та узгоджує їх з ПРООН.

Наприкінці десятого тижня, учасниці повинні представити та захистити персональний проєкт перед експертною радою. Підрядник формує експертну раду з викладачів, спікерів, які будуть залучатися до процесу навчання, представників ПРООН. На основі узгоджених критеріїв оцінки проєктів, Підрядник за результатами роботи експертної ради проводить рейтингування і визначає 40 найкращих проєктів (серед

найкращих 40 повинні бути представлені учасниці з усіх 3 навчальних груп пропорційно до кількості учасниць, які залучені до навчання).

Результат:

- Кожній учасниці проєкту надано підтримку персонального коуча для розробки персонального проєкту акселерації власного бізнесу для впровадження інноваційних сталих бізнес-моделей з застосуванням сучасних бізнес-інструментів у обсязі щонайменше 6 годин.
- Кожна учасниця отримала можливість представити свій проєкт перед аудиторією, отримав зворотній зв'язок та взяв участь в груповій дискусії щодо її проєкту;
- Підрядник розробив критерії конкурсної оцінки проєктів учасниць експертною радою, сформував Експертну раду та погодив її склад з ПРООН;
- Кожна учасниця отримала можливість представити свій проєкт на конкурс до експертної ради. Підрядник провів рейтенгування відповідно до розроблених критеріїв та визначив 40 переможниць, які пропорційно представлені учасницями з усіх навчальних груп.

5. Індивідуальне консультування щодо реалізації персонального проєкту акселерації власного бізнесу для впровадження інноваційних сталих бізнес-моделей

Проєкт ставить за мету досягти реалізації на практиці проєктів з акселерації власного бізнесу для впровадження інноваційних сталих бізнес-моделей, які розробили 40 переможниць внутрішнього конкурсу. Для цього підрядник протягом двох місяців буде надавати кожній з учасниць – переможниць конкурсу практичне індивідуальне консультування з боку викладачів, коучів та експертів Підрядника.

Для реалізації компоненту консультування, підрядник повинен розробити з кожною з 40 переможниць план індивідуального консультування, який буде передбачати, щонайменше, наступне:

- Визначені напрямки консультування
- Графік та час надання консультацій, обсяг кожної консультації за часом
- Відповідального за конкретний напрям консультації викладача чи експерта.

Плани індивідуального консультування затверджуються ПРООН. Загальний обсяг практичного індивідуального консультування для кожної з 40 переможниць конкурсу складає 5 днів (40 годин) консультування.

Координацію консультаційної роботи здійснюють координатори груп, до яких під час навчання входили переможниці конкурсу.

Підрядник визначає щонайменше 5 провідних експертів з надання консультаційних послуг, які повинні мати щонайменше 3-річний практичний досвід надання консультаційних послуг за наступними напрямами:

- Маркетинг та розширення каналів збуту;
- Ефективне/бережливе виробництво (наприклад за моделлю lean production);
- HR-менеджмент;
- Внутрішня та зовнішня комунікація;
- Сталий розвиток на основі цифрової трансформації.

Підрядник до початку процесу консультування погоджує з ПРООН форму щотижневої звітності за наданими консультаціями та формат підтвердження факту консультування (запис онлайн-консультації, копія письмової консультації та інше).

Результат:

- Кожній учасниці проєкту надано індивідуальну консультаційну підтримку щодо практичної реалізації проєкту акселерації власного бізнесу для впровадження інноваційних сталих бізнес-моделей з боку викладачів та експертів Підрядника у обсязі 5 днів (40 годин) консультування.
- Підрядник розробив та затвердив з ПРООН індивідуальний план консультацій кожної з учасниць
- Підрядник затвердив з ПРООН форму щотижневої звітності за наданими консультаціями, формат підтвердження факту консультування та надав щотижневі звіти під час реалізації компоненту консультаційної підтримки.

6. Інформаційна підтримка Підрядником програми навчання лідерів БО.

Інформаційні заходи повинні будуть привернути увагу кола зацікавлених сторін до проблематики розвитку лідерських та професійних компетенцій жінок – власниць та керівниць у агропродовольчому секторі. План інформаційних заходів повинен бути узгоджений з ПРООН. Заходи, щонайменше, включатимуть:

6.1 Дві онлайн-конференції для зацікавленої аудиторії: на початку етапу рекрутингу учасниць та по завершенню програми навчання. Онлайн-конференції будуть проведені у співпраці з фахівцем з комунікації Проєкту ПРООН.

6.2 Просування публічних вебінарів в соціальних мережах та на сайтах, цільовою аудиторією яких є представники МСБ агропродовольчого сектору: щонайменше на 5 вебсайтах (перелік яких попередньо узгоджується з ПРООН), проведено таргетовану рекламу у Facebook (щонайменше 7 днів та 1500 переглядів).

7. Заключний етап.

Підрядник повинен зробити аналіз усіх етапів реалізації проєкту. Визначити кращі практики, які ПРООН може використовувати далі. Описати ризики, які не були визначені до початку та описати яким чином було мінімізовано їх негативний вплив.

Результат:

- Остаточний описовий звіт, що включає короткий опис діяльності та результатів, отримані уроки, рекомендації щодо подальшої розробки програми та висновки (до 50 сторінок, один інтервал, шрифт Myriad Pro, розмір 11), подано українською мовою з коротким описом (до 20 сторінок, один пробіл, шрифт Myriad Pro або Arial, розмір 11) англійською мовою. Заключний звіт поданий і прийнятий ПРООН. Звіт має містити, але не обмежується наступним;
    - Дані про учасників, розподілені за віком та територією, узагальнені для всіх тренінгів;
    - Результати перед- та післятренінгового оцінювання, їх узагальнення та аналіз. Форми оцінки та первинні дані повинні надаватися ПРООН;
    - Зафіксовані висновки слухачів про навчання;
    - Рекомендації щодо подальшої діяльності з поліпшення професійної компетенції жінок – власниць МСП агропродовольчого сектору.

ПІДСУМКОВІ МАТЕРІАЛИ ТА ОРІЄНТОВНИЙ ГРАФІК:

Підрядник має підготувати:

1 результат) календарний план роботи, в якому відображено основні напрями діяльності та етапи передбачені для підрядника — 5 днів з дати підписання контракту;

2 результат) навчальний план з докладним описом курсів, із зазначенням задіяних викладачів, спікерів і експертів, графіком дистанційних занять, коучингової роботи (у форматі діаграми Ганта). Розробити анкети для самооцінки, щоб оцінити рівень компетентності кожного учасника тренінгу до та після кожного циклу лекції кожного модуля та затвердити анкети з проектом ПРООН – 14 днів з дати підписання контракту;

3 результат) проведення анонсування програми серед відповідної цільової аудиторії. Проведення першої онлайн-конференції з презентацією Проєкту. Розроблені та затверджені з ПРООН систему відбору учасниць. Проведено ректрутинг учасниць;

4 результат) перший проміжний звіт про виконання завдання – до 30 дня з дати підписання контракту;

5 результат) проведено опитування учасниць щодо індивідуальних потреб у навчанні. На основі опитування погоджено з ПРООН фінальну методологію навчання, навчальний план та план реалізації проєкту. Розроблено перед- та післятренінгові інструменти для оцінки результатів навчання, рівня досягнення цілей та задоволеності учасників.

6 результат) проведено групове дистанційне навчання трьох груп учасниць;

7 результат) організовані відкриті вебтрансляції виступів провідних спікерів, з якими зможуть спілкуватися онлайн учасниці усіх груп Проєкту та за якими зможуть стежити ширша аудиторія підприємців агропромислового сектору. Організовано роботу експертної ради з оцінки проєктів, проведено рейтингування і визначено 40 найкращих проєктів;

8 результат) коучинг по розробці персональних проєктів акселерації власного бізнесу для впровадження інноваційних сталих бізнес-моделей та проведення внутрішнього конкурсу проєктів;

9 результат) розроблено та узгоджено з ПРООН індивідуальний план консультаційної підтримки 40 переможниць конкурсу з боку викладачів та експертів Підрядника щодо практичної реалізації проєкту акселерації власного бізнесу для впровадження інноваційних сталих бізнес-моделей;

10 результат) другий проміжний звіт про виконання завдання – до кінця 75 дня з дати підписання контракту;

11 результат) адміністрування консультаційної підтримки 40 переможниць конкурсу з боку викладачів та експертів Підрядника;

12 результат) проведення заключної онлайн-конференції з презентацією результатів Проєкту;

13 результат) остаточний звіт— до кінця 4 місяця з дати підписання контракту;

Завдання повинне бути виконане до **кінця 4 місяця з дати підписання контракту.**

IV.ВИМОГИ ДО МОНІТОРИНГУ / ЗВІТНОСТІ

Підрядник подає наступні звіти відповідно до формату та рекомендацій ПРООН. Формат звітів узгоджується на першому етапі реалізації контракту, але ПРООН залишає за собою право вносити подальші зміни та роз'яснення у форму звіту.

Підрядник звітуватиме Керівникові проєкту.

Підрядник повинен дотримуватися системи моніторингу, оцінки і контролю якості, впровадженої ПРООН, а також надавати необхідну інформацію, звіти і статистичні дані відповідно до попередньо встановленого графіку або настільки швидко, наскільки це можливо (протягом узгодженого проміжку часу).

Після досягнення результатів 1-4 Підрядник надає ПРООН перший Проміжний звіт, який міститиме короткий опис виконаних робіт і результатів, досягнутих на даний момент, зокрема, передбачених підсумкових результатів.

Після досягнення результатів 5-10 Підрядник надає ПРООН другий Проміжний звіт, який міститиме короткий опис виконаних робіт і результатів, досягнутих на даний момент, зокрема, передбачених підсумкових результатів.

Після досягнення всіх результатів Підрядник надає ПРООН Остаточний звіт, який міститиме опис виконаних робіт і кінцевих підсумкових результатів.

Всі звіти та результати повинні бути надані ПРООН в електронному вигляді (формати *.docx, *.xlsx, *.pptx і *.pdf, залежно від потреби). Мова звіту — українська.

V. ДОСВІД ТА КВАЛІФІКАЦІЙНІ ВИМОГИ

- Офіційно зареєстрована освітня організація (ВНЗ, бізнес-школа та інші освітні установи);
- Щонайменше 7 років досвіду у наданні освітніх послуг, у результаті яких видається офіційний і визнаний диплом / сертифікат;
- Щонайменше 5 років досвіду із розробки та впровадження спеціалізованих короткострокових навчальних програм для підприємців. Досвід навчальних програм для агропромислового сектору буде перевагою;
- Досвід консультаційних проектів з організаційного розвитку для підприємств МСБ (принаймні 2 успішно завершені проекти). Досвід консультаційного проєкту для агропромислового сектору буде перевагою;
- Здатність представити попередній досвід із розробки навчальних планів для коротко та середньострокового навчання зазначених груп, організації дистанційного навчального процесу, проведення консультування та коучингової роботи, що була зорієнтована на досягнення практичного результату (принаймні 2 рекомендаційних листи від попередніх замовників / клієнтів / партнерів, що відображають характер реалізованих проектів, їх результати та роль Підрядника);
- Відповідний досвід співпраці з міжнародними організаціями (щонайменше один проект);
- Вимоги до членів проектної команди:

Керівник команди/ Керівник проєкту

1. Ступінь магістра/ спеціаліста за напрямом маркетингу, комунікацій, економіки, фінансів, права, управління, ділового адміністрування, державного управління, соціальних наук або суміжним напрямом;

2. Щонайменше 5 років досвіду управління проєктами та/ або керівництва командами, що проводили регулярне чи спеціальне навчання керівників комерційних організацій;

3. Щонайменше 5 років проведення консультування з розробки стратегічних планів розвитку комерційних організацій;

4. Підтверджений досвід консультування чи розробки навчальних програм для агропродовольчого сектору буде перевагою

5. Вільне володіння українською/ російською мовами, знання англійської на рівні вище середнього.

Методист

1. Ступінь магістра/ спеціаліста за напрямом маркетингу, економіки, фінансів, права, управління, ділового адміністрування, організаційного менеджменту, соціальних наук, державного управління або суміжним напрямом;
2. Щонайменше 5 років досвіду розробки навчальних планів для орієнтованого на потреби бізнесу навчання;
3. Вільне володіння українською/ російською мовами, знання англійської на рівні вище середнього.

Координатор групи (3 особи):

1. Ступінь магістра/ спеціаліста за напрямом маркетингу, комунікацій, економіки, фінансів, права, управління, ділового адміністрування, державного управління, соціальних наук, іншим суміжним напрямом;
2. Щонайменше 5 років досвіду розробки навчальних планів для орієнтованого на потреби бізнесу навчання;
3. Наявність персонального доведеного досвіду консультування комерційних організацій. Досвід консультування для агропродовольчого сектору буде додатковою перевагою.
4. Вільне володіння українською/ російською мовами.

VI.ДОКУМЕНТИ, ЩО ПОДАЮТЬСЯ ДО ТЕХНІЧНОЇ ЗАЯВКИ:

- Лист-пропозиція, в якому викладено попередній досвід реалізації подібних програм та конкурентні переваг компанії-заявника;
- План робіт із запропонованим графіком роботи із зазначенням осіб, відповідальних за кожну область діяльності;
- Комунікаційна стратегія та план поширення інформації про навчальну програму через різні медіа-канали;
- Опис засобів зв'язку, що будуть використовуватися для взаємодії з заявниками на етапі реєстрації та на етапі реалізації проекту;
- Короткий опис процесу реєстрації та відбору учасників;
- Процедура оцінки програми тренінгів, включаючи процес звітності та заходи з контролю якості;
- Резюме 5 членів команди проекту, включаючи інформацію про минулий досвід у подібних проектах / завданнях;
- Резюме 5 провідних експертів з надання консультаційних послуг, які повинні мати щонайменше 3-річний практичний досвід надання консультаційних послуг за наступними напрямами:
    - Маркетинг та розширення каналів збуту;
    - Ефективне/бережливе виробництво (наприклад за моделлю «lean production»);
    - HR-менеджмент;
    - Внутрішня та зовнішня комунікація;
    - Сталий розвиток на основі цифрової трансформації.

- Щонайменше 3 рекомендаційних листи від попередніх клієнтів / партнерів, що відображають характер реалізованих проектів, їх результати та роль компанії;

- **ДОКУМЕНТИ, ЩО МАЮТЬ БУТИ ПОДАНІ З ПРОПОЗИЦІЄЮ**

☒ Технічна пропозиція (докладнішу інформацію наведено нижче)

☒ Фінансова пропозиція, окремим файлом і захищена паролем (докладнішу інформацію наведено нижче)

ТЕХНІЧНА ПРОПОЗИЦІЯ

Необхідно

☒ Форми подання, заповнені та підписані належним чином, згідно з шаблонами, наведеними у додатках до заявочного документа ;

☒ Детальний опис підходу до роботи: 1) методологія, що буде покладена в розробку навчального плану дистанційного короткострокового навчання з орієнтацією на поточне застосування отриманих знань та навичок в щоденній роботі, наповнення курсами кожного модулю, короткий опис наповнення кожного курсу; 2) методологічний підхід проведення коучингової роботи консультантів Підрядника з розробки кожною учасницею плану забезпечення стійкості власного бізнесу (до 10 сторінок);

☒ План робіт із запропонованим графіком роботи із зазначенням осіб, відповідальних за кожну область діяльності;

☒ Процедура оцінки тренінгів учасницями, включаючи процес звітності та заходи з контролю якості;

☒ Опис засобів зв'язку, що будуть використовуватися для взаємодії з заявниками на етапі реєстрації та на етапі реалізації проекту;

☒ Короткий опис процесу реєстрації та відбору учасників;

☒ Комунікаційна стратегія та план поширення інформації про навчальну програму через різні медіа-канали;

☒ Приклади або резюме попередніх успішно виконаних проектів (щонайменше 2 приклади, що чітко показують релевантність, обсяг робіт і результати роботи Підрядника);

☒ Щонайменше дві рекомендації від попередніх замовників, з чітким зазначенням наданих послуг, що відповідають характеру поточного тендеру;

☒ Резюме членів проектної команди із чітким зазначенням відповідних кваліфікаційних вимог та чітким зазначенням ролі кожного члена у запропонованій структурі команди.

VII. ПРОПОНОВАНИЙ ГРАФІК ОПЛАТИ:

Оплата послуг Підрядника здійснюватиметься у 4 етапи після завершення виконання наступних завдань:

- 20% від загальної суми контракту сплачуються після досягнення результатів 1-4 та затвердження ПРООН першого проміжного звіту

- 70% від загальної суми контракту сплачуються після досягнення результатів 5-10 та затвердження ПРООН другого проміжного звіту.
- 10% від загальної суми контракту сплачуються після досягнення результатів 11-13 та затвердження ПРООН фінального звіту.

VIII. КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ

Оцінка та порівняння пропозицій

Оцінка пропозицій здійснюватиметься у два етапи, при чому оцінка технічної пропозиції повинна бути завершена до відкриття і порівняння будь-якої фінансової пропозиції. Будуть розглянуті фінансові пропозиції тільки тих заявок, які набрали прохідний технічний бал в розмірі 70% (або 490 балів) з 700 можливих балів за результатами оцінки їх технічних пропозицій.

На першому етапі технічна пропозиція оцінюється на предмет її відповідності Технічному Завданню (ТЗ) відповідно до нижченаведених Критеріїв оцінки.

На другому етапі вивчатимуться фінансові пропозиції всіх учасників конкурсу, які набрали прохідний бал 70% за результатами технічної оцінки. Загальна оцінка проводитиметься за методом кумулятивного аналізу, згідно з яким частки технічних і фінансових аспектів у загальній оцінці складатимуть 70% і 30% відповідно. Найдешевша фінансова пропозиція (з-поміж заявок, які набрали прохідний технічний бал) буде обрана в якості відправної точки і їй буде присуджено максимальну кількість балів за фінансову частину (тобто 300). Всі інші фінансові пропозиції отримають кількість балів, яка є зворотно пропорційною заявленій ціні; наприклад, 300 балів х найнижчу ціну / ціну, заявлену в пропозиції.

Переможе та пропозиція, яка набере найбільшу кількість балів у результаті додавання балів, отриманих як за технічною, так і за фінансовою оцінкою відповідно. Контракт буде підписано із претендентом, який подав пропозицію, що перемогла.

Технічні критерії оцінки

Підсумок форм оцінки технічної пропозиції		**Вага балів**	**Максимальн о можливий бал**	**Компанія / організація**			
				A	**B**	**C**	**D**
1	Експертний досвід компанії / організації, що подає пропозицію	30%	210				
2	Запропонований підхід, методологія та робочий план	45%	315				
3	Персонал і залучені експерти / консультанти	25%	175				
	Загальний бал	**100%**	**700**				
	Примітки						

На наступних сторінках наведено форми оцінки технічної пропозиції. Максимальний бал, який можна отримати за кожним критерієм оцінки, вказує відносну значимість або частку такого критерію у загальному процесі оцінювання.

Форми оцінки технічної пропозиції:

Форма 1. Досвід компанії / організації, що подає пропозицію

Форма 2. Запропонований робочий план, методологія та підхід

Форма 3. Персонал і залучені експерти / консультанти

Критерії технічної оцінки для ТЗ ПРООН

Оцінка технічної пропозиції Форма 1		**Максимальний бал**	**Компанія / організація**		
			A	**B**	**C**
Експертний досвід компанії / організації, що подає пропозицію					
1.1	Офіційно зареєстрована освітня установа (ВНЗ, бізнес-школа, освітня організація, тощо): 7-8 років – 35 балів, більше 8 років – 40 балів.	40			
1.2	Щонайменше 5 років досвіду із розробки та впровадження спеціалізованих короткострокових навчальних програм для підприємців: 5-6 років – 40 балів, 7-8 років – 45 балів, 9 років чи більше – 50 балів, наявний досвід саме для підприємців агропромислового сектору – додатково плюс до 10 балів.	60			
1.3	Досвід виконання консультаційних проектів з організаційного розвитку для підприємств МСБ (щонайменше 2 успішно реалізованих проекти): 2 проекти – 45 балів, 3 проекти або більше – 50 балів, наявний досвід саме для підприємств агропромислового сектору – додатково плюс до 10 балів.	60			
1.4	Релевантний досвід співпраці з міжнародними організаціями за останні 5 років: - Виконання принаймні одного замовлення: 35 балів; - Виконання 2-3 замовлень: 40 балів; - Виконання 4 замовлень і більше: 50 балів	50			
Загальний бал за формою 1		210			

Оцінка технічної пропозиції Форма 2		Максимальний бал	Компанія / організація		
			A	B	C
Запропонований план роботи, методологія та підхід					
2.1	Якість запропонованої методології, що буде покладено в розробку навчального плану дистанційного короткострокового навчання та її відповідність заявленим цілям ТЗ: - Розробка навчального плану заснована на визнаній міжнародній методології та відповідає принципам навчання для дорослого населення – 30 балів; - Запропоновані курси, тренінги, зустрічі з експертами відповідають цілям і завданням навчання і детально викладені у пропозиції – 30 балів; - Методологія містить елементи, які забезпечать орієнтацією учасників на швидке застосування отриманих знань та навичок в щоденній роботі – 20 балів; - Методологія передбачає підходи та інструменти, які дозволяють визначити ефективність навчання та ступінь застосування здобутих навиків у практичній роботі – до 10 балів;	90			
2.2	Якість запропонованого підходу та методології для проведення коучингової роботи консультантів Підрядника з розробки плану забезпечення стійкості бізнесу кожної учасниці: - Методологія належним чином пристосована до потреб цільової аудиторії - 30 балів; - Запропонована методологія і підхід спрямовані на розробку реалістичних і практичних планів забезпечення стійкості бізнесу - 20 балів; - Методологія роботи коуча містить елементи, які забезпечать інноваційні підходи до використання сучасних цифрових іноваційних бізнес-інструментів – до 10 балів;	60			
2.3	План роботи та графіки: - План роботи є деталізованим і реалістичним, містить візуалізований графік роботи - 30 балів - План роботи передбачає всі заходи та підсумкові результати, визначені у ТЗ - 20 балів	85			

	- Основні заходи робочого плану викладено в оптимальній послідовності – до 20 балів. - Логіка розташування тем вебінарів відповідає цілям цього ТЗ та враховує специфіку навчання груп з різним рівнем базової компетентності – до 15 балів.				
2.4	Комунікаційна стратегія для поширення інформації про тренінгову програму - запропоновано рекламу публічних вебінарів в соціальних мережах та на сайтах, цільовою аудиторією яких є представники МСБ агропродовольчого сектору - 20 балів	20			
2.5	Система зворотного зв'язку та спілкування з заявниками - підхід передбачає телефонну гарячу лінію та її метод, графік і особливості роботи детально описані - 10 балів; - інструмент для реєстрації учасників передбачає онлайн формат і швидку реєстрацію, ідентифікацію повторних заявок, надання статусу кожній заявці, можливість автоматичних відповідей учасникам і створення бази даних і списку розсилки – 10 балів.	20			
2.6	Підхід до процесу відбору учасників - запропонований підхід до відбору учасників є чітким і прозорим і містить детальний опис методології - 10 балів; - методика відбору учасників є обґрунтованою та реалістичною, відповідає цілям програми та дозволяє оцінити потенціал учасника - 10 балів	20			
2.7	Процедура оцінки тренінгової програми учасницями - запропонована процедура оцінки містить детальний опис перед- та післятренінгових заходів для оцінки рівня знань та навичок слухачів та здатності Виконавця детально проаналізувати та визначити результати навчальної програми - 10 балів; - запропонований графік звітності є реалістичним і відповідає означеним термінам - 10 балів.	20			
	Загальний бал за формою 2	**315**			

	Оцінка технічної пропозиції Форма 3	**Максимальний бал**	**Компанія / організація**		
			A	**B**	**C**

Персонал і залучені експерти / консультанти					
	Керівник команди / Керівник проекту				
3.1	Досвід управління проектами та/ або керівництва командами, що проводили регулярне чи спеціальне навчання керівників комерційних організацій (5 років – 5 балів, 6 і більше – 10 балів)	10			
3.2	Досвід проведення консультування з розробки планів стратегічних планів розвитку комерційних організацій (5 років – 5 балів, 6 років і більше – 10 балів)	10			
3.3	Щонайменше ступінь магістра/ спеціаліста у галузі маркетингу, комунікацій, економіки, фінансів, права, управління, ділового адміністрування, державного управління, соціальних наук, чи відповідних галузях (ступінь магістра/ спеціаліста - 5 балів, кандидат наук або вище - 10 балів)	10			
3.4	Вільне володіння українською/російською мовою, володіння англійською мовою (англ. мова вище середнього - 3 бали, вільне володіння англ.мовою – 5 балів)	5			
	Проміжний бал за критеріями 3.1-3.4	**35**			
	Методист				
3.5	Досвід розробки навчальних планів для орієнтованого на потреби бізнесу навчання (3 роки - 10 балів, 4-5 років - 15 балів, 6 років і більше - 20 балів);	20			
3.6	Щонайменше ступінь магістра/ спеціаліста за напрямом маркетингу, економіки, фінансів, права, управління, ділового адміністрування, організаційного менеджменту, соціальних наук, державного управління, інших відповідних галузях (ступінь магістра/ спеціаліста - 5 балів, кандидат наук або вище - 10 балів)	10			
3.7	Вільне володіння українською/російською мовою, володіння англійською мовою (англ. мова вище середнього - 3 бали, вільне володіння англ.мовою – 5 балів)	5			
	Проміжний бал за критеріями 3.5-3.7	**35**			
	Координатор групи «Старт»				
3.8	Досвід розробки навчальних планів для орієнтованого на потреби бізнесу навчання (5 років - 5 балів, 6 років і більше - 15 балів);	15			
3.9	Наявність персонального доведеного досвіду консультанта комерційних організацій: відсутній	10			

	– 0 балів, наявний – 5 балів, наявний для консультування саме у агропромисловому секторі – 10 балів.				
3.10	Щонайменше ступінь магістра/ спеціаліста у галузі маркетингу, комунікацій, економіки, фінансів, права, управління, ділового адміністрування, державного управління, соціальних наук, інших відповідних галузях (ступінь магістра/ спеціаліста - 3 бали, кандидат наук або вище - 5 балів)	5			
3.11	Вільне володіння українською/російською мовою	5			
	Проміжний бал за критеріями 3.8-3.11	**35**			
	Координатор групи «Розширення»				
3.12	Досвід розробки навчальних планів для орієнтованого на потреби бізнесу навчання (5 років - 5 балів, 6 років і більше - 15 балів);	15			
3.13	Наявність персонального доведеного досвіду консультанта комерційних організацій: відсутній – 0 балів, наявний – 5 балів, наявний для консультування саме у агропромисловому секторі – 10 балів.	10			
3.14	Щонайменше ступінь магістра/ спеціаліста у галузі маркетингу, комунікацій, економіки, фінансів, права, управління, ділового адміністрування, державного управління, соціальних наук, інших відповідних галузях (ступінь магістра/ спеціаліста - 3 бали, кандидат наук або вище - 5 балів)	5			
3.15	Вільне володіння українською/російською мовою	5			
	Проміжний бал за критеріями 3.12-3.15	**35**			
	Координатор групи «Лідерство»				
3.16	Досвід розробки навчальних планів для орієнтованого на потреби бізнесу навчання (5 років - 5 балів, 6 років і більше - 15 балів);	15			
3.17	Наявність персонального доведеного досвіду консультанта комерційних організацій: відсутній – 0 балів, наявний – 5 балів, наявний для консультування саме у агропромисловому секторі – 10 балів.	10			
3.18	Щонайменше ступінь магістра/ спеціаліста у галузі маркетингу, комунікацій, економіки, фінансів, права, управління, ділового адміністрування, державного управління, соціальних наук, інших відповідних галузях	5			

	(ступінь магістра/ спеціаліста - 3 бали, кандидат наук або вище - 5 балів)				
3.19	Вільне володіння українською/російською мовою	5			
	Проміжний бал за критеріями 3.16-3.19	**35**			
	Загальний бал за формою 3	**175**			

Форма Фінансової пропозиції[1]

Заявник має подати Фінансову пропозицію в конверті, окремо від іншої частини Заявки на участь, як зазначено в Інструкції для заявників.

Фінансова пропозиція повинна містити деталізований кошторис. Вкажіть окремі цифри по кожній функціональній групі або категорії.

Будь-які витрати, що підлягають компенсації, такі як відрядження та підзвітні витрати, повинні бути зазначені окремо.

У випадку використання обладнання постачальником послуг, Перелік розцінок повинен містити цифри по обох варіантах — як придбання, так і оренди. ПРООН залишає за собою право брати обладнання в оренду чи придбати його через Постачальника.

Форма, наведена на наступних сторінках, надається для використання в якості керівництва при підготовці Фінансової пропозиції. Форма включає в себе окремі витрати, які не обов'язково вимагатимуться чи застосовуватимуться, але наводяться для прикладу.

А. Кошторис за підсумковими результатами*

№	Підсумкові результати відповідно до ТЗ	Відсоток від Загальної ціни (Вага по відношенню до оплати)	Сума без ПДВ, валюта	ПДВ, валюта (якщо застосовується)	Сума з ПДВ, валюта
1.	календарний план роботи, в якому відображено основні напрями діяльності та етапи передбачені для підрядника				
2.	навчальний план з докладним описом курсів				
3.	проведення анонсування програми серед відповідної цільової аудиторії. Проведення першої онлайн конференції. Проведення рекрутингу учасниць				
4.	проведено опитування учасниць щодо індивідуальних потреб у навчанні				
5.	перший проміжний звіт про виконання завдання				
6.	групове дистанційне навчання трьох груп учасниць				
7.	відкриті вебтрансляції виступів провідних спікерів				
8.	коучинг по розробці персональних проєктів акселерації власного бізнесу для впровадження				

[1] *Видалення або зміни в цій формі не допускаються. Будь-які видалення чи зміни можуть призвести до відхилення заявки.*

	інноваційних сталих бізнес-моделей та проведення внутрішнього конкурсу проєктів				
9.	індивідуальний план консультаційної підтримки 40 переможниць конкурсу з боку викладачів та експертів Підрядника				
10.	другий проміжний звіт про виконання завдання				
11.	адміністрування консультаційної підтримки 40 переможниць конкурсу з боку викладачів та експертів Підрядника;				
12.	проведення заключної онлайн-конференції з презентацією результатів Проєкту				
13.	остаточний звіт				
	Всього, валюта	100%			

** Підстава для платежів*

В. Розбивка за компонентами витрат:

Заявники повинні надати розбивку витрат по вищенаведених цінах за кожним підсумковим результатом, на основі наступної форми. ПРООН використовуватиме розбивку витрат для оцінки обґрунтованості ціни, а також для розрахунку ціни в тому випадку, коли обидві сторони погодяться додати нові підсумкові результати до обсягу Послуг.

№	Діяльність /Витрати	Одиниця	Кількість	Вартість одиниці	Сума, валюта, без ПДВ	ПДВ, валюта (якщо застосовується)	Сума з ПДВ, валюта
1	**Персонал**						
1.1	*Керівник Групи*	місяць	12				
1.2	*Методист*	місяць					
1.3	*Координатор 1*	місяць					
1.4	*Координатор 2*	місяць					
1.5	*Координатор 3*	місяць					
1.6	*Інші (при необхідності, вказати)*						
2	**Процес навчання**						
2.1	*Організація дистанційного групового навчання 120 жінок-підприємниць (3 групи, 18 вебінарів по 1,5 години для кожної групи)*	1 вебінар	54				

2.3	*Прямі змінні витрати на 1 учасницю (особисті навчальні посібники,, канцелярія та інше)*	на 1 особу	120				
2.5	*Організація дистанційних зустрічей зі спікерами (у форматі групових вебінарів - щонайменше два рази на місяць по 1,5 години з відкритою трансляцією у соціальних мережах)*	1 зустріч	6				
3	**Коучинг з розробки індивідуальних планів забезпечення стійкості бізнесу учасницями**						
3.1	Постійний супровід кожної учасниці персональним коучем щодо розробки програми забезпечення стійкості власного бізнесу (120 учасниць, 6 годин на кожну учасницю)	1 година	720				
4	**Консультаційна підтримка переможниць внутрішнього конкурсу**						
4.1	Індивідуальна консультаційна підтримка 40 переможниць конкурсу обсягом 5 днів (1 день – 8 годин, загально на кожну учасницю 40 годин)	1 день	200				
5	**Інші витрати (вказати)**						
	Всього, валюта						