



Toruń, 28.06.2010 r.

## **ZAWIADOMIENIE O ZŁOŻONYCH OFERTACH I WYBORZE NAJKORZYSTNIEJSZEJ OFERTY**

Działając na podstawie art. 92 ustawy z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych (Dz.U.2007, Nr. 223, poz. 1655 z póź. zm.) zawiadamiam, że w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego na Przygotowanie i przeprowadzenie szkoleń modułu „Nowoczesny Menadżer Sprzedaży” w ramach projektu „Akademia Profesjonalnej Sprzedaży inwestycja w sukces małych i średnich przedsiębiorstw” Nr sprawy TARR/TRENER/NMS/2010 złożono oferty, które uzyskały oceny jak niżej:

Część I: Budowa i efektywne kierowanie zespołem handlowym (trening kierowniczy, lider i etapy budowania zespołu).

Numer oferty	Nazwa (firma) i adres wykonawcy	Punktacja KRYTERIUM CENA	Punktacja KRYTERIUM KWALIFIKACJI	Punktacja KRYTERIUM WARTOŚĆ MERYTOR. PROGR.	Punktacja RAZEM
1	Piotr Kędzielski – Zysk ul. Promyka 1/93 01-604 Warszawa	41,47	25	25	91,47
4	Biuro Organizacji Doradztwa i Szkolenia Mariusz Wysokiński Ul. Ku Wiśle 2/14, 00-707 Warszawa; Agnieszka Bergtold – Kuczyńska, Warszawa	50	10	18,33	78,33

Najkorzystniejszą ofertę w części I złożył Wykonawca: Piotr Kędzielski – Zysk, ul. Promyka 1/93, 01-604 Warszawa, którego oferta uzyskała najwyższą liczbę punktów – 91,47 pkt.

Część II: System obsługi klienta oraz zarządzanie kluczowymi klientami firmy.

Numer oferty	Nazwa (firma) i adres wykonawcy	Punktacja KRYTERIUM CENA	Punktacja KRYTERIUM KWALIFIKACJI	Punktacja KRYTERIUM WARTOŚĆ MERYTOR. PROGR.	Punktacja RAZEM
1	Piotr Kędzielski – Zysk ul. Promyka 1/93 01-604 Warszawa	41,47	25	20,83	87,30

**Prezes Zarządu: dr inż. Ewa RYBIŃSKA**

Konto bankowe: BOŚ S.A. Filia Toruń 49 1540 1304 2001 8940 0640 0001 | NIP: 956-00-15-177 | REGON: 870300040  
Sąd Rejonowy w Toruniu VII Wydział Gospodarczy KRS - Rejestr Przedsiębiorców: nr KRS0000066071 | Kapitał zakładowy 18 880 000,00 zł

4	Biuro Organizacji Doradztwa i Szkolenia Mariusz Wysokiński Ul. Ku Wiśle 2/14, 00-707 Warszawa	50	10	13,33	73,33
5	MILTON&DALE Dariusz Wiśniewski, ul. Działowskiego 10D/65 87-100 Toruń	41,47	25	25	91,47

Najkorzystniejszą ofertę w części II złożył Wykonawca: MILTON&DALE Dariusz Wiśniewski, ul. Działowskiego 10D/65 87-100 Toruń, którego oferta uzyskała najwyższą liczbę punktów – 91,47 pkt.

Część III: Nowoczesne narzędzia marketingu wspierające menadżera sprzedaży.

Numer oferty	Nazwa (firma) i adres wykonawcy	Punktacja KRYTERIUM CENA	Punktacja KRYTERIUM KWALIFIKACJI	Punktacja KRYTERIUM WARTOŚĆ MERYTOR. PROGR.	Punktacja RAZEM
1	Piotr Kędzielski – Zysk ul. Promyka 1/93 01-604 Warszawa	41,47	25	25	91,47
4	Biuro Organizacji Doradztwa i Szkolenia Mariusz Wysokiński Ul. Ku Wiśle 2/14, 00-707 Warszawa	50	10	18,33	78,33

Najkorzystniejszą ofertę w części III złożył Wykonawca: Piotr Kędzielski – Zysk, ul. Promyka 1/93, 01-604 Warszaw, którego oferta uzyskała najwyższą liczbę punktów – 91,47 pkt.

Część IV: Negocjacje biznesowe dla zaawansowanych.

Numer oferty	Nazwa (firma) i adres wykonawcy	Punktacja KRYTERIUM CENA	Punktacja KRYTERIUM KWALIFIKACJI	Punktacja KRYTERIUM WARTOŚĆ MERYTOR. PROGR.	Punktacja RAZEM
1	Piotr Kędzielski – Zysk ul. Promyka 1/93 01-604 Warszawa	41,47	25	25	91,47
4	Biuro Organizacji Doradztwa i Szkolenia Mariusz Wysokiński Ul. Ku Wiśle 2/14, 00-707 Warszawa	50	10	23,33	83,33
5	MILTON&DALE Dariusz Wiśniewski, ul. Działowskiego 10D/65 87-100 Toruń	41,47	25	22,5	88,97

Najkorzystniejszą ofertę w części IV złożył Wykonawca: Piotr Kędzielski – Zysk, ul. Promyka 1/93, 01-604 Warszawa, którego oferta uzyskała najwyższą liczbę punktów – 91,47 pkt.

Część V: Jak pozyskać i utrzymać w firmie dobrego handlowca – rekrutacja, motywacja i ocena sił sprzedaży.

Numer oferty	Nazwa (firma) i adres wykonawcy	Punktacja KRYTERIUM CENA	Punktacja KRYTERIUM KWALIFIKACJI	Punktacja KRYTERIUM WARTOŚĆ MERYTOR. PROGR.	Punktacja RAZEM
1	Piotr Kędzielski – Zysk ul. Promyka 1/93 01-604 Warszawa	41,47	25	25	91,47
4	Biuro Organizacji Doradztwa i Szkolenia Mariusz Wysokiński Ul. Ku Wiśle 2/14, 00-707 Warszawa	50	10	25	85
2	Sławomira Smith, ul. Żurawia 2, 87-134 Przysiek	-	-	-	-

Najkorzystniejszą ofertę w części V złożył Wykonawca: Piotr Kędzielski – Zysk, ul. Promyka 1/93, 01-604 Warszawa, którego oferta uzyskała najwyższą liczbę punktów – 91,47 pkt.

Część VI: Coaching i rozwój zespołów handlowych.

Numer oferty	Nazwa (firma) i adres wykonawcy	Punktacja KRYTERIUM CENA	Punktacja KRYTERIUM KWALIFIKACJI	Punktacja KRYTERIUM WARTOŚĆ MERYTOR. PROGR.	Punktacja RAZEM
1	Piotr Kędzielski – Zysk ul. Promyka 1/93 01-604 Warszawa	41,47	25	25	91,47
4	Biuro Organizacji Doradztwa i Szkolenia Mariusz Wysokiński Ul. Ku Wiśle 2/14, 00-707 Warszawa	50	10	20	80
3	Sławomira Smith, ul. Żurawia 2, 87-134 Przysiek	-	-	-	-

Najkorzystniejszą ofertę w części VI złożył Wykonawca: Piotr Kędzielski – Zysk, ul. Promyka 1/93, 01-604 Warszawa, którego oferta uzyskała najwyższą liczbę punktów – 91,47 pkt.

Z poważaniem,