**Załącznik nr 3 do Zapytania Ofertowego**

**Nr 1/TARR/PROMOCJA\_TERENOW/SZKOLENIA/2018 - Wykaz osób**

**OŚWIADCZENIE**

w postępowaniu prowadzonym w trybie Zapytania Ofertowego na kompleksową organizację
i przeprowadzenie 2 szkoleń w zakresie m.in. podejmowania skutecznych działań marketingowych w promocji terenów inwestycyjnych, pozyskiwaniu, utrzymaniu inwestorów, sporządzania ofert inwestycyjnych, obsługi inwestora w ramach projektu: „Promowanie województwa kujawsko-pomorskiego jako przyjaznego przedsiębiorstwom dzięki promocji terenów inwestycyjnych położonych w Toruniu, Sępólnie Krajeńskim oraz Nakle nad Notecią”, dofinansowanego w ramach Poddziałania 1.5.2 Wsparcie procesu umiędzynarodowienia przedsiębiorstw Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Kujawsko-Pomorskiego na lata 2014-2020.

**WYKONAWCA:**

|  |  |
| --- | --- |
| Nazwa Wykonawcy | Adres Wykonawcy |
|  |  |

**OŚWIADCZAM, ŻE:**

**W wykonaniu niniejszego zamówienia uczestniczyć będą następujące osoby, które posiadają
następujące doświadczenie:**

**Imię i nazwisko: …………………**

**Stanowisko: Trener**

**Podstawa dysponowania osobą: ……………………………….**

**Doświadczenie zawodowe:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **l.p.** | **Nazwa i adres pracodawcy/ zleceniodawcy** | **Okres zatrudnienia****od – do****(mm.rr - mm.rr)** | **Zakres wykonywanych** **czynności/zadań/prac** |
| 1. |  |  |  |
| …… |  |  |  |

**Doświadczenie w prowadzeniu szkoleń:**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Lp. | **Szkolenia**(opis umożliwiający weryfikację spełnienia wymagań Zamawiającego określonych w pkt. IV.3. Zapytania ofertowego) | **Okres realizacji**(w okresie ostatnich 3 lat przed upływem terminu składania ofert)dd-mm-rrr | **Podmiot, na rzecz którego szkolenie było zrealizowane**(nazwa i adres) | **Nr załączonego programu szkolenia, „referencji**”lub innego dokumentu potwierdzającego należyte wykonanie zamówienia |
| 1. | Zagadnienia tematyczne szkoleń\*:* Profesjonalne przygotowanie i budowanie oferty dla inwestora.
* Skuteczne działania marketingowe w promocji terenów inwestycyjnych.
* Skuteczne pozyskanie i obsługa inwestora.
* Standardy współpracy z inwestorem.
* Efektywne i profesjonalne negocjacje z inwestorem.
 |  |  |  |
| 2. | Zagadnienia tematyczne szkoleń\*:* Profesjonalne przygotowanie i budowanie oferty dla inwestora.
* Skuteczne działania marketingowe w promocji terenów inwestycyjnych.
* Skuteczne pozyskanie i obsługa inwestora.
* Standardy współpracy z inwestorem.
* Efektywne i profesjonalne negocjacje z inwestorem
 |  |  |  |
| 3. | Zagadnienia tematyczne szkoleń\*:* Profesjonalne przygotowanie i budowanie oferty dla inwestora.
* Skuteczne działania marketingowe w promocji terenów inwestycyjnych.
* Skuteczne pozyskanie i obsługa inwestora.
* Standardy współpracy z inwestorem.
* Efektywne i profesjonalne negocjacje z inwestorem
 |  |  |  |
| 4. | Zagadnienia tematyczne szkoleń\*:* Profesjonalne przygotowanie i budowanie oferty dla inwestora.
* Skuteczne działania marketingowe w promocji terenów inwestycyjnych.
* Skuteczne pozyskanie i obsługa inwestora.
* Standardy współpracy z inwestorem.
* Efektywne i profesjonalne negocjacje z inwestorem
 |  |  |  |
| 5. | Zagadnienia tematyczne szkoleń\*:* Profesjonalne przygotowanie i budowanie oferty dla inwestora.
* Skuteczne działania marketingowe w promocji terenów inwestycyjnych.
* Skuteczne pozyskanie i obsługa inwestora.
* Standardy współpracy z inwestorem.
* Efektywne i profesjonalne negocjacje z inwestorem
 |  |  |  |
| 6. | Zagadnienia tematyczne szkoleń\*:* Profesjonalne przygotowanie i budowanie oferty dla inwestora.
* Skuteczne działania marketingowe w promocji terenów inwestycyjnych.
* Skuteczne pozyskanie i obsługa inwestora.
* Standardy współpracy z inwestorem.
* Efektywne i profesjonalne negocjacje z inwestorem
 |  |  |  |
| … |  |  |  |  |

*\*zaznaczyć właściwe*

**Imię i nazwisko: …………………**

**Stanowisko: Trener**

**Podstawa dysponowania osobą: ……………………………….**

**Doświadczenie zawodowe:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| l.p. | Nazwa i adres pracodawcy/ zleceniodawcy | Okres zatrudnieniaod – do(mm.rr - mm.rr) | Zakres wykonywanych czynności/zadań/prac |
| 1. |  |  |  |
| …… |  |  |  |

**Doświadczenie w prowadzeniu szkoleń:**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Lp. | **Szkolenia**(opis umożliwiający weryfikację spełnienia wymagań Zamawiającego określonych w pkt. IV.3. Zapytania ofertowego) | **Okres realizacji**(w okresie ostatnich 3 lat przed upływem terminu składania ofert)dd-mm-rrr | **Podmiot, na rzecz którego szkolenie było zrealizowane**(nazwa i adres) | **Nr załączonego programu szkolenia, „referencji**”lub innego dokumentu potwierdzającego należyte wykonanie zamówienia |
| 1. | Zagadnienia tematyczne szkoleń\*:* Profesjonalne przygotowanie i budowanie oferty dla inwestora.
* Skuteczne działania marketingowe w promocji terenów inwestycyjnych.
* Skuteczne pozyskanie i obsługa inwestora.
* Standardy współpracy z inwestorem.
* Efektywne i profesjonalne negocjacje z inwestorem
 |  |  |  |
| 2. | Zagadnienia tematyczne szkoleń\*:* Profesjonalne przygotowanie i budowanie oferty dla inwestora.
* Skuteczne działania marketingowe w promocji terenów inwestycyjnych
* Skuteczne pozyskanie i obsługa inwestora.
* Standardy współpracy z inwestorem.
* Efektywne i profesjonalne negocjacje z inwestorem
 |  |  |  |
| 3. | Zagadnienia tematyczne szkoleń\*:* Profesjonalne przygotowanie i budowanie oferty dla inwestora.
* Skuteczne działania marketingowe w promocji terenów inwestycyjnych.
* Skuteczne pozyskanie i obsługa inwestora.
* Standardy współpracy z inwestorem.
* Efektywne i profesjonalne negocjacje z inwestorem
 |  |  |  |
| 4. | Zagadnienia tematyczne szkoleń\*:* Profesjonalne przygotowanie i budowanie oferty dla inwestora.
* Skuteczne działania marketingowe w promocji terenów inwestycyjnych.
* Skuteczne pozyskanie i obsługa inwestora.
* Standardy współpracy z inwestorem.
* Efektywne i profesjonalne negocjacje z inwestorem
 |  |  |  |
| 5. | Zagadnienia tematyczne szkoleń\*:* Profesjonalne przygotowanie i budowanie oferty dla inwestora.
* Skuteczne działania marketingowe w promocji terenów inwestycyjnych.
* Skuteczne pozyskanie i obsługa inwestora.
* Standardy współpracy z inwestorem.
* Efektywne i profesjonalne negocjacje z inwestorem
 |  |  |  |
| 6. | Zagadnienia tematyczne szkoleń\*:* Profesjonalne przygotowanie i budowanie oferty dla inwestora.
* Skuteczne działania marketingowe w promocji terenów inwestycyjnych.
* Skuteczne pozyskanie i obsługa inwestora.
* Standardy współpracy z inwestorem.
* Efektywne i profesjonalne negocjacje z inwestorem
 |  |  |  |
| … |  |  |  |  |

*\*zaznaczyć właściwe*

 ……………………………………………………………………………

*data, pieczęć oraz czytelny podpis osoby uprawnionej do
 składania oświadczeń woli w imieniu Wykonawcy*