Białystok, 05.11.2026 r.

Zapytanie ofertowe nr 2/S/IPH/PCE/2026

W ramach postępowania nr 2/S/IPH/PCE/2026 na kompleksową usługę zorganizowania wydarzenia pn. w ramach projektu „Promocja gospodarcza MŚP – Podlaskie Centrum Eksportera" FEPD.01.05-IZ.00-0072/23 realizowanego w ramach Programu Fundusze Europejskie dla Podlaskiego 2021-2027 Priorytetu I. Badania i innowacje Działania 1.5 Wzrost konkurencyjności podlaskich przedsiębiorstw, Typ: Internacjonalizacja i promocja gospodarcza MŚP

I. ZAMAWIAJĄCY

Izba Przemysłowo - Handlowa w Białymstoku
Ul. Antoniukowska 7, 15-740 Białystok

II. OKREŚLENIE TRYBU ZAMÓWIENIA

Zamówienie będzie udzielone w sposób zapewniający zachowanie uczciwej konkurencji oraz równe traktowanie wykonawców, a także w sposób przejrzysty i proporcjonalny – zgodnie z Wytycznymi dotyczącymi kwalifikowalności wydatków na lata 2021 – 2027. Wybór wykonawcy zostanie dokonany zgodnie z zasadą konkurencyjność. Niniejsze zamówienie jest zamówieniem częściowy, ze względów ekonomicznych, organizacyjnych, celowościowych, realizowanym w ramach Zadania „Seminaria" projektu „Promocja gospodarcza MŚP – Podlaskie Centrum Eksportera".

III. OPIS PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA

1. Przedmiotem zamówienia jest przeprowadzenie prelekcji na temat „*Negocjacje i budowanie relacji biznesowych na rynkach zagranicznych*" podczas seminarium w ramach projektu „Promocja gospodarcza MŚP – Podlaskie Centrum Eksportera" FEPD.01.05-IZ.00-0072/23 realizowanego w ramach Programu Fundusze Europejskie dla Podlaskiego 2021-2027 Priorytetu I. Badania i innowacje Działania 1.5 Wzrost konkurencyjności podlaskich przedsiębiorstw, Typ: Internacjonalizacja i promocja gospodarcza MŚP.
2. Termin wydarzenia: 08.12.2026r. Zamawiający zastrzega sobie możliwość zmiany terminu realizacji ww. wydarzenia.
3. Celem zamówienia jest wybór Wykonawcy w zakresie w/w usługi. Szczegółowo przedmiot zamówienia określono poniżej.

A. Przygotowanie i przeprowadzenie prelekcji na temat „Negocjacje i budowanie relacji biznesowych na rynkach zagranicznych" podczas seminarium. Oczekiwany zakres tematyczny to:

a) Moduł I. Przygotowanie do negocjacji z zagranicznym kontrahentem

- Określanie celów, priorytetów i oczekiwanych rezultatów negocjacji.
- Ustalanie minimalnych akceptowalnych warunków współpracy i granic ustępstw.
- Przygotowanie argumentów handlowych oraz identyfikacja przewag konkurencyjnych przedsiębiorstwa.
- Analiza potrzeb, interesów i oczekiwań potencjalnego partnera biznesowego.

Moduł II. Prowadzenie rozmów handlowych w środowisku międzynarodowym

- Struktura i przebieg spotkania negocjacyjnego z zagranicznym kontrahentem.
- Prezentowanie oferty przedsiębiorstwa i argumentowanie jej wartości.
- Rozpoznawanie potrzeb kontrahenta poprzez zadawanie właściwych pytań i aktywne słuchanie.

Moduł III. Różnice kulturowe w negocjacjach międzynarodowych

- Różnice w komunikacji, sposobie wyrażania oczekiwań i podejściu do czasu.

- Znaczenie hierarchii, relacji osobistych i budowania zaufania w kontaktach biznesowych.
- Dostosowanie strategii negocjacyjnej do specyfiki rynku docelowego.

Moduł IV. Techniki i strategie negocjacyjne w eksporcie
- Negocjowanie ceny, wielkości zamówień, terminów realizacji, warunków płatności i dostaw.
- Ustalanie zasad wyłączności handlowej i innych warunków współpracy.
- Obrona ceny i uzasadnianie wartości oferty bez nieuzasadnionego obniżania marży.
- Reagowanie na presję cenową, trudne żądania i próby wymuszania dodatkowych ustępstw.
- Stosowanie technik argumentacji, zadawania pytań i kontrolowanego udzielania ustępstw.

Moduł V. Najczęstsze błędy w negocjacjach międzynarodowych
- Niedostateczne przygotowanie do rozmów i brak jasno określonych celów.
- Nieznajomość potrzeb kontrahenta oraz specyfiki rynku docelowego.
- Zbyt szybkie ustępowanie w kwestii ceny i nieprzemyślane przyjmowanie warunków partnera.
- Nieprecyzyjne formułowanie ustaleń dotyczących zakresu współpracy, dostaw i płatności.
- Sposoby zapobiegania błędom i ograniczania ich konsekwencji dla eksportera.

Moduł VI. Budowanie zaufania i długofalowych relacji biznesowych
- Budowanie wiarygodności przedsiębiorstwa i wzmacnianie zaufania zagranicznego partnera.
- Znaczenie terminowości, transparentności i konsekwencji w realizacji ustaleń.
- Rozwijanie kontaktów biznesowych i utrzymywanie relacji po zakończeniu negocjacji.
- Prowadzenie działań następczych po spotkaniu, w tym korespondencji i kontaktu handlowego.

4. Forma przeprowadzenia prelekcji: wykład, prezentacja multimedialna, praktyczne przykłady związane z tematem prelekcji;
5. Seminarium odbędzie się w sali konferencyjnej w **Villi Tradycja**, **ul. Włókiennicza 5**, **15-464 Białystok**, w godzinach 9:00 – 14:00, planowana liczba ok. **25 uczestników**.
6. Czas trwania prelekcji to ok. 3 godziny zegarowe.
7. Uczestnicy seminarium muszą mieć możliwość zadawania pytań prelegentowi oraz dyskusji;
8. Wymagana dostępność prelegenta przez 1 godzinę zegarową po prelekcji w celu prowadzenia rozmów z przedsiębiorcami w kuluarach po zakończeniu prelekcji;
9. Wymagane jest przygotowanie i udostępnienie Zamawiającemu i uczestnikom seminarium prezentacji
10. multimedialnej – w tym oznaczenie prezentacji logówkami projektu (szablon zostanie dostarczony przez Zamawiającego w późniejszym terminie);
11. Zamawiający nie dopuszcza realizacji prelekcji w trybie on-line.
12. Kody CPV zamówienia:

80000000-4 Usługi edukacyjne i szkoleniowe
80500000-9 Usługi szkoleniowe

13. W ramach przedmiotowego zamówienia nie dopuszcza się składania ofert częściowych oraz nie dopuszcza się ofert wariantowych.
14. Usługa zostanie zrealizowana zgodnie z zasadą równości szans i płci.
15. Wykonawca nie może powierzyć wykonania usług objętych umową innemu podmiotowi, bez pisemnej

zgody Zleceniodawcy.

12. Termin wykonania zamówienia: grudzień 2026 r. Zamawiający zastrzega sobie prawo do zmiany terminu w przypadku zaistnienia obiektywnych okoliczności - w takim przypadku nowy termin będzie ustalany w konsultacji z wyłonionym Wykonawcą, z zastrzeżeniem, że nie wpłynie to na zmianę kosztów usługi.

IV. WARUNKI UDZIAŁU W POSTĘPOWANIU

1. O udzielenie zamówienia może ubiegać się Oferent spełniający poniższe warunki:
• Oferent znajduje się w sytuacji prawnej, ekonomicznej i finansowej zapewniającej wykonanie zamówienia;
• Oferent nie jest przedmiotem wszczętego postępowania upadłościowego, ani jego upadłość nie jest ogłoszona, nie jest poddany procesowi likwidacyjnemu, a jego sprawy nie są objęte zarządzeniem komisarycznym lub sądowym;
• Oferent nie zalega z uiszczaniem podatków, opłat lub składek na ubezpieczenie społeczne lub zdrowotne.
2. Ponadto, w celu uniknięcia konfliktu interesów zamówienie nie może być udzielone podmiotom powiązanym osobowo lub kapitałowo z Zamawiającym, tj. powiązania między Zamawiającym lub osobami upoważnionymi do zaciągania zobowiązań w imieniu Zamawiającego lub osobami wykonującymi w imieniu Zamawiającego czynności związane z przygotowaniem i przeprowadzeniem procedury wyboru wykonawcy a wykonawcą, polegające w szczególności na:
a) uczestniczeniu w spółce jako wspólnik spółki cywilnej lub spółki osobowej, posiadaniu co najmniej 10% udziałów lub akcji (o ile niższy próg nie wynika z przepisów prawa), pełnieniu funkcji członka organu nadzorczego lub zarządzającego, prokurenta, pełnomocnika,
b) pozostawaniu w związku małżeńskim, w stosunku pokrewieństwa lub powinowactwa w linii prostej,
pokrewieństwa lub powinowactwa w linii bocznej do drugiego stopnia, lub związaniu z tytułu przysposobienia, opieki lub kurateli albo pozostawaniu we wspólnym pożyciu z wykonawcą, jego zastępcą prawnym lub członkami organów zarządzających lub organów nadzorczych wykonawców ubiegających się o udzielenie zamówienia,
c) pozostawaniu z wykonawcą w takim stosunku prawnym lub faktycznym, że istnieje uzasadniona wątpliwość co do ich bezstronności lub niezależności w związku z postępowaniem o udzielenie zamówienia.
3. Ocena spełnienia warunków i braku przesłanek do wykluczenia wymienionych w pkt 1 i 2 zostanie dokonana w oparciu o Oświadczenie Oferenta złożone na Załączniku nr 2 do niniejszego zapytania ofertowego (załącznik „Oświadczenia Oferenta"). Ocena odbędzie się metodą warunku granicznego: warunek graniczny: spełnia - nie spełnia. Oferta Oferenta niespełniającego warunków dopuszczających do udziału w postępowaniu i / lub podlegającego wykluczeniu zostanie odrzucona.
4. Dodatkowo o udzielenie zamówienia może ubiegać się Oferent, który:
a) prowadzi działalność gospodarczą bądź posiada niezbędną wiedzę i doświadczenie w zakresie usług objętych zapytaniem ofertowym oraz posiada faktyczną zdolność do wykonania zamówienia w tym między innymi dysponuje prawami, potencjałem technicznym i osobowym koniecznym do wykonania tego zamówienia,
b) **ponadto w okresie 3 lat przed upływem terminu składania ofert wykonał co najmniej 3 realizacje usług polegających na przeprowadzeniu prelekcji „Negocjacje i budowanie relacji biznesowych na rynkach zagranicznych" lub o tematyce zgodnej lub zbliżonej do opisanej w pkt. III. A.** Oferent zapewnia również**, że osoba/osoby oddelegowane do realizacji przedmiotu zamówienia posiadają co najmniej 2 letnie doświadczenie w realizacji usług** polegających na przeprowadzeniu prelekcji w zakresie zgodnym lub zbliżonym do opisu w pkt III niniejszego zapytania.

5. Ocena spełnienia warunków i braku przesłanek do wykluczenia wymienionych w pkt 4 zostanie dokonana w oparciu o Oświadczenie Oferenta złożone na Załączniku nr 3 do niniejszego zapytania ofertowego
(załącznik „Oświadczenie - Wykaz realizacji". Ocena odbędzie się metodą warunku granicznego: warunek graniczny: spełnia - nie spełnia. Oferta Oferenta niespełniającego warunków dopuszczających do udziału w postępowaniu i / lub podlegającego wykluczeniu zostanie odrzucona.
6. Oferent może złożyć w niniejszym postępowaniu tylko jedną ofertę. Złożenie dwóch lub więcej ofert
będzie skutkowało odrzuceniem wszystkich złożonych ofert.

7. Zamawiający wykluczy z udziału w postępowaniu Oferentów, którzy złożą oferty niekompletne tj. nie zawierające oświadczeń i dokumentów wymaganych w niniejszym zapytaniu ofertowym lub jeżeli oświadczenia i załączniki nie będą w pełni wypełnione.
8. Zamawiający zastrzega możliwość wykluczenia Oferenta z powodu zaproponowania rażąco niskiej ceny za realizację przedmiotu zamówienia.
9. W związku z wykluczeniem Oferenta lub odrzuceniem oferty, Oferentowi nie przysługują środki ochrony prawnej.

V. KRYTERIA WYBORU OFERTY ORAZ SPOSÓB OCENY OFERTY

1. Zamawiający oceni i porówna jedynie te oferty które zostały złożone przez Oferenta spełniającego warunki określone w punkcie IV.
2. Przy dokonywaniu wyboru najkorzystniejszej oferty, Zamawiający stosować będzie kryterium: „cena brutto”

l.p	Kryterium	Waga kryterium (%)	Max. liczba punktów
1	Cena brutto (C)	100 %	100

1.1. Liczba punktów, przyznanych każdej z ocenianych ofert, obliczona zostanie według wzoru: LP = C_{min}/C_o*100

- LP – liczba punktów za kryterium cena brutto,
- C_{min} – najniższa wartość brutto oferty, która wpłynęła w odpowiedzi na zapytanie ofertowe
- C_o – wartość brutto oferty rozpatrywanej.

3. Oferta, która uzyska największą liczbę punktów (LP), zostanie uznana za ofertę najkorzystniejszą.
4. Wyceny wykonane w walutach innych niż PLN, będą przeliczane na PLN na dzień porównana oferty po kursie średnim NBP z dnia ostatecznego terminu składania ofert.

VI. MIEJSCE, TERMIN ORAZ FORMA SKŁADANIA OFERT

1. Ofertę należy przygotować zgodnie z Załącznikiem nr 1 – formularz ofertowo – cenowy, podpisać przez osobę upoważnioną do podpisywania oferty w imieniu Oferenta i wraz ze wszystkimi wymaganymi załącznikami złożyć w **Bazie Konkurencyjności** (BK2021)
2. **Ostateczny termin składania ofert upływa dnia: 13.11.2026 r. o godz. 12:00**
3. Oferty złożone w inny sposób, jak wymieniony w pkt. 1, po terminie lub bez wymaganych załączników nie będą rozpatrywane.
4. Komunikacja w postępowaniu m.in. wymiana informacji między Zamawiającym a Oferentem oraz przekazywanie dokumentów i oświadczeń odbywa się pisemnie **tylko** za pomocą Bazy Konkurencyjności (BK2021).
5. Oferta i załącznik do oferty (oświadczenia i inne dokumenty np. pełnomocnictwo jeśli dotyczy) muszą być podpisane przez upoważnionych przedstawicieli oferenta zgodnie ze sposobem reprezentacji określonym w dokumencie rejestracyjnym (ewidencyjnym) Oferenta:

• Formularz ofertowo-cenowy i załączniki powinny być opieczętowane pieczęcią imienną i podpisane przez osobę uprawnioną do podpisania oferty lub podpisane pełnym imieniem i nazwiskiem przez osobę uprawnioną do podpisania oferty w sposób umożliwiający odczytanie imienia i nazwiska;

• W przypadku składania dokumentów w formie kopii, muszą one być poświadczone za zgodność z oryginałem przez upoważnionych przedstawicieli Oferenta zgodnie ze sposobem reprezentacji określonym w dokumencie rejestracyjnym (ewidencyjnym) lub osobę upoważnioną przez Oferenta na podstawie pełnomocnictwa;

• poświadczenie za zgodność z oryginałem winno być sporządzone w sposób umożliwiający identyfikację podpisu (np. wraz z imienną pieczątką osoby poświadczającej kopię dokumentu za zgodność z oryginałem);

• w przypadku podpisywania oferty lub poświadczania za zgodność z oryginałem kopii dokumentów przez osobę nie wymienioną w dokumentach rejestracyjnych (ewidencyjnych) Oferenta, należy do oferty dołączyć stosowne pełnomocnictwo. Pełnomocnictwo powinno być przedstawione w formie

oryginału lub poświadczonej za zgodność z oryginałem kopii przez upoważnionych przedstawicieli Oferenta zgodnie ze sposobem reprezentacji określonym w dokumencie rejestracyjnym (ewidencyjnym) lub osobę upoważnioną przez Oferenta na podstawie pełnomocnictwa
Dokumenty składane w postępowaniu mogą być również podpisywane podpisem elektronicznym zgodnie ze sposobem reprezentacji określonym w dokumencie rejestracyjnym (ewidencyjnym)lub osobę upoważnioną przez Oferenta na podstawie pełnomocnictwa. W przypadku podpisywania dokumentów na podstawie pełnomocnictwa, należy dołączyć do dokumentacji również pełnomocnictwo.

6. Oferta i załączniki do oferty (oświadczenia i dokumenty) wypełnione i podpisane w inny sposób jak opisany w pkt. 5 nie będą rozpatrywane.

VII. MOŻLIWOŚĆ SKŁADANIA OFERT CZĘŚCIOWYCH

Zamawiający nie przewiduje możliwości składania ofert częściowych.

VIII. CZAS ZWIĄZANIA OFERTĄ

Wykonawca jest związany przedłożoną ofertą przez okres 30 dni od dnia upływu terminu składania ofert.

IX. WYMAGANE DOKUMENTY

1. Oferta na wykonanie usługi, zgodnie z **Załącznikiem nr 1 – Formularz ofertowo - cenowy**
2. **Załącznik nr 2 – Oświadczenie Oferenta o spełnieniu warunków uczestnictwa w postepowaniu.**
3. **Załącznik nr 3 – Oświadczenie – Wykaz realizacji**

X. OSOBY DO KONTAKTU

Kontakt – Karolina Mariańska - Bruj, e-mail k.marianska@iph.bialystok.pl

XI. WARUNKI ISTOTNYCH ZMIAN UMOWY ZAWARTEJ W WYNIKU POSTĘPOWANIA

1. Zamawiający dopuszcza możliwość wprowadzania istotnych zmian umowy zawartej w wyniku przeprowadzenia niniejszego postępowania, w następujących przypadkach i zakresie:
   1.1. w przypadku zmiany przepisów powszechnie obowiązującego prawa w zakresie mającym wpływ na realizację umowy, lub
   1.2. wystąpienia zdarzeń siły wyższej, przez które należy rozumieć zdarzenia nagłe, wywołane przyczyną zewnętrzną, pozostające poza kontrolą obu stron umowy, lub
   1.3. w przypadku wystąpienia zdarzeń niezależnych od Zamawiającego, których nie dało się przewidzieć na etapie wszczęcia postępowania o udzielenie zamówienia, a których wystąpienie powoduję konieczność zmiany umowy,

   - zmianie mogą ulec terminy realizacji umowy, zakres obowiązków stron, warunki realizacji umowy, wysokość wynagrodzenia należnego wykonawcy, jak również terminy zapłaty wynagrodzenia należnego wykonawcy.
2. Każdorazowo zmiana umowy wymagać będzie zgodnej woli stron, a wskazane w niniejszym Rozdziale podstawy jej dokonania nie stanowią obowiązku dokonania zmian, lecz uprawnienie stron.
3. Zmiana umowy może zostać wprowadzona zarówno na wniosek Zamawiającego.
4. Każda zmiana umowy wymagać będzie dla swej ważności formy pisemnej pod rygorem nieważności.

XII. INNE INFORMACJE DOTYCZĄCE POSTĘPOWANIA I UMOWY

1. Zamawiający zastrzega sobie możliwość zamknięcia niniejszego postępowania przed upływem terminu składania ofert z podaniem przyczyny.

2. Zamawiający zastrzega sobie możliwość zamknięcia niniejszego postępowania bez dokonania wyboru którejkolwiek ze złożonych ofert.
3. Zamawiający zastrzega sobie prawo do wprowadzenia zmian do umowy z przyczyn niezależnych od Zamawiającego, których nie udało się przewidzieć na etapie przygotowania zapytania ofertowego.
4. Zamawiający dopuszcza możliwość udzielenia Oferentowi zamówienia uzupełniającego do przedmiotu zamówienia.
5. W przypadku gdy wybrany Oferent odstąpi od zawarcia umowy w sprawie zamówienie, Zamawiający może zawrzeć umowę z Oferentem, który w prawidłowo przeprowadzonym postępowaniu o udzielenie zamówienia uzyskał kolejną najwyższą liczbę punktów.
6. Zamawiający określa następujące warunki płatności za wykonaną usługę:
   a) Płatność przelewem w terminie 14 dni od otrzymania faktury VAT
   b) Płatność po potwierdzeniu przez zamawiającego prawidłowego wykonania usługi określonych we Wzorze umowy – załącznik nr 3.

XI. ZAŁĄCZNIKI

1. Załącznik nr 1 – Formularz ofertowego,
2. Załącznik nr 2 – Oświadczenia Wykonawcy.
3. Załącznik nr 3 – Oświadczenie - Wykaz realizacji
4. Załącznik nr 4 – Wzór umowy