



Upphandlingsunderlag utbildningsmoduler till projektet Kompetenslyft för handeln

Innehåll

1. Inledning	2
2. Information om projektet Kompetenslyft för handeln.....	2
3. Information om Handelsrådet	3
4. Information om Europeiska socialfonden (ESF)	3
5. Uppdragsbeskrivning	3
6. Kravspecifikation.....	6
7. Urvalskriterier.....	6
8. För att lämna anbud.....	6
8.1 Anbudets utformning	6
8.2 Pris/budget	6
8.3 Kontaktuppgifter	7

1. Inledning

Handelsrådet inbjuder härmed till anbudsgivning avseende utbildningsmoduler för projektet Kompetenslyft för handeln. Nedan följer samtliga förutsättningar och krav som gäller för anbudsgivningen. Upphandlingen sker genom konkurrensutsättning.

Anbudet ska vara nedan angiven adress tillhanda senast 9 september 2019.

2. Information om projektet Kompetenslyft för handeln

Handeln är en mångfasetterad bransch med många typer av företag och en viktig del av den svenska arbetsmarknaden. Sedan ett antal år tillbaka sker en omfattande och accelererande strukturomvandling i handeln till följd av att stora delar av dess funktion digitaliseras och att en ökande andel av affärerna görs via internet. I och med detta intensifieras också konkurrensen från utlandet.

När nya affärsmodeller växer fram, ställs nya krav på företagen och dess anställda. Detta gör att både organisationer och individer behöver utvecklas för att kunna ta tillvara nya möjligheter och möta framtida utmaningar. I och med detta ställs också nya krav på utbildningar som ska förbereda dem som vill etablera sig i handeln och ge möjligheter till kompetensutveckling för att vidareutveckla dem som redan jobbar där. Det är just denna utmaning som projektet Kompetenslyft för handeln kommer att fokusera på.

Under tre år ska projektet Kompetenslyft för handeln bygga en infrastruktur för kompetensförsörjning som ger personer som är verksamma i handeln möjlighet att uppdatera sin kompetens. Från och med hösten 2019 kommer mindre företag (upp till och med 49 anställda) erbjudas avgiftsfri kompetensutveckling från etablerade och erkänt duktiga utbildningsleverantörer. De aktuella utbildningsinsatserna riktar sig till såväl arbetare som tjänstemän.

Kompetenslyft för handeln ska bidra till en stärkt kompetens inom området digitalisering för de individer som genomgår projektets utbildningar. Utöver att deltagande företag får mer kompetenta medarbetare, kommer företagen stärka sin förmåga att analysera organisationens kompetensbehov och planera kompetensutvecklingsinsatser. På lite längre sikt ska projektet även göra de delkvalifikationer och utbildningsspecifikationer som utformats tillgängliga både för företagsinterna utbildningsinsatser och för det formella utbildningssystemet.

Projektet drivs inom ramen för Handelsrådet och är medfinansierat av Europeiska socialfonden (ESF).

3. Information om Handelsrådet

Handelsrådet är en kollektivavtalsstiftelse med övergripande syfte att förena parterna inom handeln i en strävan att stärka handelns konkurrenskraft och skapa goda villkor för företagens medarbetare. Handelsrådets stiftare är arbetsgivarorganisationerna Svensk Handel och Arbetsgivarförbundet KFO samt arbetstagarorganisationerna Akademikerförbunden, Handelsanställdas förbund och Unionen.

Verksamheten spänner över flera verksamhetsområden vilka alla bidrar till att utveckla handelsnäringen, dess företag och anställda. Genom Handelsrådet har en stark gemensam plattform etablerats från vilken parterna kan driva en framgångsrik och effektiv dialog med beslutsfattare, opinionsbildare och allmänhet. Verksamhet som bedrivs inom Handelsrådet avser att underlätta och stödja parternas arbete med att utveckla villkoren och förutsättningarna för handelns företag och medarbetare.

Ett av målen med Handelsrådet är att den partsgemensamma aktivitet som genereras inom Handelsrådet ska öka kunskapen och insikten om handelns betydelse för samhället hos beslutsfattare, opinionsbildare och allmänheten. Utgångspunkten är att Handelsrådet ska hjälpa parterna att samordna sina ansträngningar för att bättre kunna tillvarata handelns samlade intressen.

4. Information om Europeiska socialfonden (ESF)

Europeiska socialfonden (ESF) är EU:s främsta verktyg för att främja sysselsättningen i Europa. I fonden lägger EU och medlemsländerna in pengar, som sedan går till lokala, regionala och nationella projekt som skapar jobb, hjälper näringslivet och stärker kompetensen hos individer. Hur pengarna ur Socialfonden ska användas styrs av det nationella socialfondsprogrammet, som anger målen för insatserna i varje medlemsland.

Projektet Kompetenslyft för handeln är beviljad medfinansiering från den nationella utlysningen "Säkrad kompetens med särskilt fokus på digital utveckling". Utlysningen ska stötta genomförandeprojekt med syftet att utveckla och stärka modeller som säkrar branschens strategiska kompetensförsörjning samt utveckla former för att långsiktigt ge yrkesverksamma möjlighet till kompetensutveckling. Detta inom branscher där den digitala utvecklingen är stor, där yrkesstatusen behöver säkras och där branschens företag (helt eller delvis) tillhör kategorin små och medelstora företag.

5. Uppdragsbeskrivning

Projektet Kompetenslyft för handeln välkomnar utbildningsleverantörer att lämna anbud om att få utforma och tillhandahålla projektets utbildningar utifrån den kvalifikationsbeskrivning som redovisas i bilaga 1.

Projektets utbildningsprogram består av tio stycken utbildningar som alla har till syfte att stärka deltagarnas kompetens med koppling till handelns digitala skifte.

Följande utbildningar ingår i upphandlingen:

1. Handelns digitala transformation - en orientering
2. Omvärldsanalys i handelns digitala transformation
3. Från tanke till köp - förstå och anpassa dig till den nya kundresan!
4. E-handel, fysisk handel eller både och - affärsstrategi i ett digitalt handelslandskap
5. Modigt ledarskap i handelns digitala transformation
6. Effektiva lager- och logistiklösningar - hur ska du tänka?
7. Samma kunder - nya förväntningar: Kundenservice och kundbemötande 2.0
8. Agera lönsamt - löpande affärsanalys utifrån relevanta analyser och nyckeltal
9. Träffa rätt i din digitala marknadsföring - rätt fokus för dina kunder
10. Marknadsföring i sociala medier - skapa relevant innehåll (content) för dina kunder

Anbudsgivaren väljer utifrån listan ovan vilken eller vilka utbildningar som de är villiga att utforma och tillhandahålla.

Målgruppen är mindre handelsföretag (upp till och med 49 anställda) som valt att delta i projektet och vänder sig till företagets ägare/ledare samt medarbetare beroende på utbildningsområde. Många av företagen representerar små företag som endast har en eller ett par anställda. Detta bör tas i beaktan när utbildningarna utformas, till exempel beträffande schemalagd utbildningstid, så att så många som möjligt ges möjlighet att delta. Det går att kombinera fysiska träffar med inslag av självstudier.

I kvalifikationsbeskrivningen har projektet preciserat en uppskattat utbildningslängd per utbildning. Det går bra att som anbudsgivaren gör en annan bedömning och utgå ifrån den när utbildningsplan och förutsättningar preciseras.

Varje utbildningstillfälle ska i huvudsak genomföras som fysisk form. Projektet har förhoppning om att genomföra utbildningarna på följande orter:

- Halmstad
- Luleå
- Lycksele
- Nyköping
- Sundsvall
- Tranås
- Västerås
- Örebro
- Visby
- Växjö
- Uppsala

Beroende på utfallet av deltagande företag i projektet kan nya orter tillkomma och någon/några försvinna. Troligtvis kommer antalet orter landa runt 6 st. Det är viktigt att anbudsgivaren kan anpassa sig efter dessa eventuella förändringar.

På varje ort finns cirka 20 – 30 handelsföretag som har valmöjligheten att anmäla sig till utbildningarna. Utbildningarna kommer att rullas ut kontinuerligt på respektive ort från hösten 2019 till projektets slut hösten 2021.

Utbildningarna följer en programstruktur där det är en fördel om företagen deltar på samtliga utbildningar. Det är dock fritt fram att välja enstaka utbildningar. Utbildningarna måste därför utformas på ett sätt så att det inte krävs att deltagarna har viss kunskap från någon av projektets övriga utbildningar för att kunna tillgodogöras sig utbildningen på ett bra sätt.

Anbudsgivaren bifogar sitt förslag på utbildningsplan där det även finns preciserat utbildningslängd, maximalt antal deltagare per utbildningstillfälle, utbildningsmetod och andra förutsättningar för att tillhandahålla aktuell utbildning. Det är viktigt att deltagarna direkt efter avslutad utbildning kan tillämpa sina kunskaper och få ett kvitto på sin nya kompetens. Hur detta ska ske vill vi ska framgå i anbudet.

Om anbudsgivaren har synpunkter på kravspecifikationen eller andra medskick som skulle kunna bidra till en bättre leverans går det bra att lägga till dessa synpunkter utöver utbildningsplanen.

Projektet Kompetenslyft för handeln ska i så stor utsträckning som möjligt eftersträva jämställdhet, icke-diskriminering och tillgänglighet. Det är därför viktigt att dessa aspekter vävs in i utbildningsupplägg och övriga förutsättningar och att det i anbudet framgår hur detta ska ske.

Tack vare att projektet är medfinansierat av Europeiska Socialfonden innebär det att varje utbildningsdeltagare inte behöver betala någon deltagaravgift. Dock betalar de indirekt med sin utbildningstid. Det gör att varje deltagare måste fylla i en tidsredovisning. Denna redovisning utgör sedan underlag för den medfinansiering som projektet får från Europeiska Socialfonden. Utifall att redovisningen uteblir genererar det en kostnad för projektet. Anbudsgivaren måste vara införstådd med denna betalningsmodell och inte vara främmande för att under utbildningens genomförande varar beredd att informera och hjälpa till att samla in tidsredovisningar.

Bokning av utbildningslokal och eventuell förtäring bokas och administreras av projektorganisationen.

Anbudsgivaren ska även ange vilken kapacitet som finns inom den egna organisationen avseende hur många utbildningsdagar som anbudsgivaren maximalt kan genomföra under projektperioden. Det är även viktigt att beskriva vilken backup som finns om det skulle uppstå oförutseddbara händelser till exempel att en utbildare plötsligt får förhinder att genomföra utbildningen.

6. Kravspecifikation

Utbildningsleverantören vi söker ska:

- ha gedigen och dokumenterad erfarenhet av att genomföra utbildningar motsvarande den/de som ingår i anbudet
- har dokumenterad erfarenhet av att arbeta med handelsbranschen och gärna med mindre företag
- kunna erbjuda fysisk utbildning på samtliga orter som ingår i projektet och ha flexibilitet att genomföra utbildningar på nya orter
- kunna hantera eventuella deltagare som deltar på distans via länk
- ha beredskap för att vidareutveckla utbildningarna under projektets gång.

Utbildningsleverantören vi söker efter bör:

- ha erfarenhet av att integrera ESF-rådets horisontella principer i utbildningar (jämställdhet, icke-diskriminering och tillgänglighet).

7. Urvalskriterier

Inkomna anbud kommer att utvärderas utifrån följande urvalskriterier:

- utbildningsplan, upplägg och övriga förutsättningar
- kompetens
- geografisk täckning/flexibilitet
- kapacitet och backup
- erfarenhet
- pris
- referenstagning

8. För att lämna anbud

8.1 Anbudets utformning

Anbudet ska innehålla:

- utbildningsplan samt övriga förutsättningar för genomförande
- utbildningens tillämpningsmål och hur de säkerställs
- eventuella förbättringsförslag
- beskrivning av organisationens kapacitet och backup-plan
- exempel på liknande uppdrag
- lista på referenser

8.2 Pris/budget

Pris ska anges som totalpris per utbildningstillfälle. I priset ska även tid för förberedelse och utbildningsmaterial ingå. Kostnader för resor och logi ingår inte i priset. (Dock måste upphandlad leverantör följa projektets resepolicy, se bilaga 2.)

Kostnader för utbildningslokal och eventuell förtäring till deltagarna ingår inte i priset. Pris ska anges i svenska kronor exklusive svensk mervärdesskatt.

8.3 Kontaktuppgifter

Anbud skickas både skriftligen och digitalt till:
Handelsrådet
103 29 Stockholm
E-post: helen.ronnholm@handelsradet.se

För eventuella frågor kontakta Helen Rönnholm, 010-471 86 53,
helen.ronnholm@handelsradet.se.