



Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 6 - Educație și competențe

Titlul proiectului: Asigură-ți Viitorul prin Educație și Antreprenoriat - AVEA

Contract de finanțare: POCU/379/6/21/123900

Cod SMIS: 123900

CAIET DE SARCINI

ACHIZITIE SOFT SIMULARE AFACERI

48190000-6 Pachete software educaționale

TITLUL PROIECTULUI

“Asigură-ți Viitorul prin Educație și Antreprenoriat - AVEA”

NUMĂRUL CONTRACTULUI DE FINANȚARE

POCU/379/6/21/123900

TITLUL PROGRAMULUI DE FINANȚARE

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

1. Generalități

Prezentul caiet de sarcini conține specificații tehnice, face parte integrantă din documentația de atribuire în vederea participării la **procedura de achiziție pentru achiziție soft simulare afaceri**. El constituie ansamblul cerințelor minime pe baza cărora se elaborează de către fiecare ofertant propunerea tehnico-financiară, în condițiile în care criteriul de evaluare a ofertelor este „**achiziție directă inițiată din catalogul electronic**”.



2. Obiectivul procedurii de achiziție

Achiziție publică de **Achiziție soft simulare afaceri**, pentru proiectul POCU/379/6/21/123900, cu titlul ”Asigură-ți Viitorul prin Educație și Antreprenoriat - AVEA”.

3. Procedura achiziției publice

Achiziție directă inițiată din catalogul electronic

4. Specificații tehnice

4.1. Cerințe minimale:

Ofertele care nu îndeplinesc cumulativ cerințele minimale privind caracteristicile tehnice și cele contractuale precizate mai jos, vor fi considerate necorespunzătoare. Caracteristicile specificate în caietul de sarcini sunt minimale și obligatorii.

4.2. Toate materialele se vor achiziționa și livra într-o singură tranșă, în maxim 10 zile de la semnarea contractului.

Articolele care se vor achiziționa sunt precizate în următorul tabel:

Caracteristici Generale:

Module simulare afacere care să includă principii și teorii specifice următoarelor discipline:

1. Management Firmă Producție
2. Management Firmă Ospitalitate și Turism
3. Marketing Strategic de Produs

Modulele trebuie să fie similare din punct de vedere al mecanismului jocurilor și să fie oferite de către un singur ofertant.

Modulele trebuie să dispună de interfață disponibilă în totalitate în limba Română (minim modulul 1,2 și 3)

Manuale de student și Instructor disponibile în limba Română (minim modulul 1,2 și 3)

Asistență și suport disponibile în Limba Română pentru toate modulele

Se preferă abordarea unor domenii și tehnologii precum producție, tehnologie, energie, turism.

Caracteristici Generale Tehnice:

Accesibilitate soluții în totalitate prin internet cu un browser standard.

Caracteristici Platformă Simulări Afaceri

Tipuri Utilizatori:

1. Instructori – au rolul principal de a crea/administra cursurile de simulări de afaceri prin o interfață dedicată acestui scop. Alte roluri posibile: adaptarea scenariilor de simulare standard, diseminarea de cunoștințe și materiale relevante cursului, comunicare, explicare rezultate, oferirea de asistență și îndrumare în decizii. Alte denumiri posibile pentru Instructori: profesori, traineri, îndrumători

2. Utilizatori - au rolul principal de a lua decizii pentru afacerile lor virtuale prin o interfață dedicată acestui scop. Alte roluri posibile: dezvoltarea de sisteme de analiză și decizii proprii, scrierea periodică de rapoarte narrative privind activitatea lor. Alte denumiri posibile pentru utilizatori: student, cursanți, participanți curs

Interfață Instructori

Comenzi disponibile Instructorilor:

1. Asistență, Logout, Schimbare limbă
2. Secțiune Setări Profil: Nume, Prenume, E-mail, Parolă, Oraș, Țară, Organizație, Pagină Web, Limbă, Fus Orar, Imagine Profil
3. Secțiune Cursuri:
 - 3.1 Creare curs nou: Nume curs, cod unic curs, selectare joc simulare, număr de grupe în curs, număr de echipe în curs, număr maxim de participanți pe echipă, număr runde de exersare, număr runde normale, primul termen limită pentru decizii, alegere interval timp dintre runde în zile, verificare calendar de desfășurare, confirmare
 - 3.2 Invitație Co-Instructori la curs
 - 3.3 Administrare utilizatori: Adăugare grupă nouă, editare nume grupă, ștergere grupă, Adăugare echipă nouă, editare nume echipă, ștergere echipă, Adăugare utilizator, mutare utilizator în altă echipă sau alt curs, editare detalii participant, ștergere participant, accesare forum echipă, opțiune mesaj participanți
 - 3.4 Setări generale cursuri: Nume curs, cod unic curs, limba cursului, număr maxim de participanți pe echipă, ascundere temporară rezultate curs.
 - 3.5 Arhivă cursuri: arhivare/dezarhivare cursuri încheiate.
 - 3.6 Adăugare/Administrare teste scurte tip Quiz
4. Secțiune Vizualizare Decizii Participanți
 - 4.1 Selectare rundă, selectare grupă
 - 4.2 Vizualizare decizii echipe, impersonare utilizator echipă
5. Secțiune Rezultate
 - 5.1 Selectare curs, selectare grupă, Selectare rundă,
 - 5.3 Consultare rezultate din joc:
6. Secțiune Scenarii
 - 6.1 Adaptarea scenariului standard: Alegere model simulare, denumire scenariu nou, modificări parametri specifici simulării
7. Secțiune Suport Curs
 - 7.1 Opțiuni descărcare Materiale disponibile studenților: Manual de luare a deciziilor
 - 7.2 Opțiuni Încărcare Materiale auxiliare curs.

Interfață utilizatori:

Comenzi disponibile utilizatorilor:

1. Asistență, Logout,
2. Secțiune Setări Profil: Nume, Prenume, E-mail, Parolă, Oraș, Țară, Organizație
3. Secțiune Acasă:
 - 3.1 Vizualizare detalii curs, vizualizare termene limită pentru decizii, vizualizare forum, vizualizare decizii salvate de către co-echipieri.
4. Secțiune Decizii

În funcție de jocul de simulare există anumite secțiuni specifice domeniului/afacerii simulate. În continuare se prezintă deciziile necesare simulării unei afaceri la nivel global cu mențiunea că acestea pot fi diferite în funcție de jocul de simulare ales (marketing, servicii etc).

 - 4.3.1 Estimări și Predicții: Estimare evoluție piețe, estimare cote de piață pe diferite arii geografice și pentru produse diferite.
 - 4.3.2 Ajustare Producție/Capacitate: alocare capacitate de producție în diferite zone de producție, subcontractare producție

4.3.4 Cercetare și Dezvoltare: Investiții dezvoltare noi tehnologii, achiziții licențe tehnologii,

4.3.3 Marketing. Pentru fiecare piață sunt disponibile deciziile: număr de caracteristici per produs, preț produs, buget promovare pe piață

4.3.4 Logistică: Stabilire priorități livrare, ajustare preț de transfer,

4.3.5 Finanțe: Împrumuturi bancare, Emitere acțiuni, Răscumpărare acțiuni, plată dividende, transferuri intra-grup

4.3.6 Listă decizii: permite verificarea salvării deciziilor și a deciziilor altor membri de echipă.

5. Secțiune Rezultate

5.1 Selectare rundă, Selectare Piață

5.2 Descarcă fișier Excel, Mod afișare dinamic, Imprimare

5.3 Rapoarte financiare: consultare indici financiari, comparație rezultate echipe :

5.4 Rapoarte de piață

5.5. Rapoarte de producție, de costuri

6. Secțiune Program

6.1 Afișarea calendarului de activitate a cursului de simulare de afaceri

7. Secțiune echipe

7.1 Vizualizare participanți curs

8. Secțiune Suport Curs

8.1 Opțiuni descărcare materiale disponibile studenților: Manual de luare a deciziilor

Platforma va fi destinată studenților ce constituie grupul tinta al proiectului și aplică metodologia învățării prin practică sau implicare permitând studenților să administreze propria lor afacere virtuală. Simulările sunt realiste și dinamice, oferind o imagine adecvată asupra mediului de afaceri complex de astăzi. La fel ca în viața reală, echipe de studenți vor concura contra echipelor formate din colegii lor pentru creșterea cotei de piață și succes financiar.

ALTE CERINȚE

În cazul în care beneficiarul solicită modificări legate de numărul de produse și termenele de livrare, față de cele menționate mai sus, furnizorul va oferi soluții pentru acestea, cu condiția încadrării în suma totală prezentată în ofertă.

5. Perioada de valabilitate a ofertei

Se solicită o perioadă de valabilitate a ofertei de 30 de zile.

6. Termenul de furnizare a produselor

Furnizarea produselor se va efectua într-o singură tranșă în maxim 10 zile, cu respectarea obiectului contractului.

7. Modalități de plată

Plata produselor se va efectua în termen de 30 de zile, pe baza facturii fiscale și a procesului verbal de furnizare semnat de ambele părți.

8. Precizări finale



Ofertantul câștigător se va prezenta la sediul achizitorului pentru încheierea contractului după termenul de maxim 3 zile de la data primirii comunicării rezultatului final.

Respectarea instrucțiunilor din caietul de sarcini este obligatorie pentru toți operatorii economici care au depus oferta.

**Manager proiect,
Prof. univ dr. ing. Ioan Sorin HERBAN**

**Șef Serviciu Aprovizionare,
ing. Claudia MICEA**