HIP – Hovedstadens Iværksætterprogram   
Dokumentation om udbud

*Dette tilbud er lagt på Udbud.dk*

Generelle oplysninger

Udbuddets titel: 3 timers-workshop: DET PLANLAGTE SALG

Udbyder: Væksthus Hovedstadsregionen, Fruebjergvej 3, 2100 København Ø

Dato: 23. maj 2017

Deadline: 5. juni 2017

Kontaktperson / information: **Spørgsmål rettes til:** **E-mail tilbud til:**

Axel Andreas Beck Væksthus Hovedstadsregionen (VHHR)

E-mail: ab@vhhr.dk HIP – Hovedstadens Iværksætterprogram

tel. +45 30108101 Att.: Axel Andreas Beck

E-mail: ab@vhhr.dk

Fruebjergvej 3

2100 København Ø

Baggrund for udbuddet

1. **Resume af programmet:** HIP – Hovedstadens Iværksætterprogram tilbyder fagspecifikke workshops, webTV og værktøjer i forhold til alt det, der er godt at vide, når man starter en virksomhed. Ambitionen er at skabe et fleksibelt tilbud til alle iværksættere i Region Hovedstaden. HIP skal være tilgængelig, når det passer iværksætteren, og der bliver arbejdet med at blande forskellige læringsformer for at nå så varieret og bredt ud til målgruppen som muligt.

Ud over den fagspecifikke viden tilbyder HIP sparring med udgangspunkt i iværksætterens personprofil, da succes langt hen ad vejen afhænger af, om personen bag kender sine egne styrker og svagheder og er i stand til at inddrage andre kræfter i virksomheden.

1. **Mål:** I perioden august 2015 – december 2018 skal mindst 3.200 iværksættere deltage i HIP’s workshops. Heraf skal mindst 622 personer deltage i et såkaldt målrettet forløb bestående af en række sammenhængende workshops som suppleres af tilbuddet om en personprofiltest og afsluttende individuel sparring. Målet er at gennemføre mindst 291 workshops i projektperioden.
2. **Målgruppe:** Iværksættere **–** dvs personer som er i gang med / har besluttet at starte virksomhed og virksomheder som er startet senest indenfor de seneste tre år. Målgruppen kan specificeres mere i forbindelse den specifikke workshop / workshopforløb.
3. **Status:** Den 30. april havde knap 2200 iværksættere deltaget på en eller flere af HIP’s 203 workshops, hvoraf 266 havde gennemført en eller flere de målrettede workshopforløb.

26 kommuner i Region Hovedstaden er partnere i HIP og Væksthus Hovedstadsregionen er projektholder. HIP får tilskud fra EU’s Socialfond og Region Hovedstaden.

Se mere om HIP på [www.hipih.dk](http://www.hipih.dk), hvor du også finder information om tilbud fra Iværksætterhuset og Københavns Erhvervshus, der er blandt HIP’s nærmeste samarbejdspartnere.

1. VHHR er opmærksom på at handle i overensstemmelse med de forvaltningsretlige principper om saglighed, økonomisk forsvarlig forvaltning, forbuddet mod varetagelse af uvedkommende hensyn, ligebehandlingsprincippet og proportionalitetsprincippet.

Væksthuset gennemfører dette udbud for at leve op til EU’s krav om, at ydelsen er købt på ”markedsmæssige vilkår” og for at finde en samarbejdspartner, der kan løse denne specifikke opgave på den bedst mulige måde.

Udbudsbeskrivelse

1. **Udbud:** Væksthus Hovedstadsregionen søger en samarbejdspartner, der kan afholde to workshops under temaet ”Det planlagte salg”. Workshoppen skal gøre iværksætteren mere målrettet i salgsprocesses. Indholdet skal tage sit udsæt i teori, men fokusere på at give iværksætteren mulighed for at arbejde praktisk med sin egen virksomhed. Der skal blandt andet arbejdes med målgruppe, salgsmål, salgsplan og forhindringer man oplever i salgsprocessen.  
     
   Målgruppen for forløbet er iværksættere, som har en ide eller en forretning, og som gerne vil blive mere målrettet i sin salgsindsats.   
     
   Workshoppen skal kunne håndtere 25 til 35 iværksættere. Programmet for workshoppen skal lægge op til en blanding af faglige input samt praktiske øvelser, hvor den enkelte iværksætter kan sætte sin egen ide i fokus.

Workshoppen er en del af et forløb under temaet salg. De andre emner er: ”Social selling” og ”Det personlige salg”. Forløbet afsluttes med en salgsbootcamp, hvor deltagerne træner den viden de har tilegnet sig på de tre workshops.  
  
Tilbuddet skal inkludere en samlet pris for afholdelse af workshoppen, herunder kørsel og evt. materialer. Alle workshops bliver afholdt i Region Hovedstaden, eks. Bornholm. Væksthus Hovedstadsregionen tager sig af al praktisk planlægning, herunder markedsføring, forplejning, lokaler m.m.

Såfremt workshoppen og samarbejdet er en succes, vil der være mulighed for afholdelse af flere workshops mindst til og med udgangen af 2018.

1. **Opgavebeskrivelse**

Samarbejdspartneren skal:

* Afholde mindst to workshop i efteråret 2017.
* Beskrive indholdet af workshoppen i vedlagte skabelon – se nederst i dokumentet.
* Facilitere workshoppen på en måde, så iværksætterne kan arbejde praktisk med deres egen ide.

1. **Generelle krav for alle workshops:**

* Workshoppen skal være en blanding af faglige ind- og oplæg og praktiske øvelser.
* Der skal lægges vægt på, at deltagerne lærer noget de kan bruge dagen efter.
* Workshoppen skal afsluttes med forslag til de næste skridt og evt. 5 gode råd.
* Workshoppen skal give deltagerne bud på litteratur, artikler, hjemmesider, sociale medier o.l., som kan være nyttigt i det videre arbejde.
* Workshoppen skal oplyse, hvor de kan finde hjælp både blandt offentlige og private rådgivere.
* Workshops varer tre timer inkl. pause.

1. **Tilbudsspecifikation**

Tilbuddet til Væksthus Hovedstadsregionen bør specificere:

* Pris for afholdelse af én workshop á 3 timer inkl. forberedelse.
* Evt. forudsætninger for tilbuddet.

I udvælgelsesfasen foretages en vurdering af den enkelte tilbudsgivers generelle egnethed til at varetage den efterspurgte opgave. Vurderingen bliver foretaget på baggrund af nedenstående evalueringskriterier.

Evalueringskriterierne og vægtningen af disse er følgende:

* Pris: 40%
* Kvalitet: 60%

Kvalitet bliver bedømt ud fra følgende 3 kriterier, som tilbudsgiver skal gøre rede for i et vedlagt bilag:

* Faglige kompetencer ift. workshoptema.
* Erfaring og kompetencer i forhold til undervisning og facilitering.
* Forståelse for og erfaring med iværksættermålgruppen.

**Skabelon til beskrivelse af workshop**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. **Workshoppens fagområde:** | Det planlagte salg | | |
| 1. **Workshoppens titel:** | ? | | |
| 1. **Evt. undertitel:** | ? | | |
|  |  | | |
| 1. **Beskrivelse af iværksættermålgruppe:** | ? | | |
| 1. **Udbytte – beskrivelse af hvad iværksætteren får ud af at deltage:** | Efter workshoppen kan deltagerne….? | | |
| 1. **Workshoppens vigtigste indhold i punktform – skal give hurtigt overblik og evt svare til program:** | * ? * ? * ? * ? * ? * ? * ? | | |
| 1. **Beskrivelse af workshoppen – kort beskrivelse i prosaform af indhold og deltagernes udbytte (max 200 ord):** | ? | | |
| 1. **Specielle ønsker i forbindelse med gennemførsel af workshoppen (av-udstyr, bordopstilling, max antal deltagere, m.m.):** | * ? * ? | | |
| 1. **Kort beskrivelse af oplægsholder(e)** |  | | |
| 1. **Ansvarlig(e) for workshop:** | Organisation  Navn:  Tlf.:  e-mail |  |  |
| 1. **Pris for afholdelse af workshop inkl. forberedelse** |  | | |