**Załącznik**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

pieczęć nagłówkowa wykonawcy

Starostwo Powiatowe w Łęcznej

AL. Jana Pawła II 95 a,   
21-010 Łęczna

FORMULARZ OFERTOWY - SZACOWANIE WARTOŚCI ZAMÓWIENIA

**Na świadczenie usług przeprowadzenia studiów podyplomowych dla nauczycieli kształcenia zawodowego w Zespole Szkół Nr 2 im. Simona Bolivara w Milejowie** w ramach projektu pn.: „Ciekawsza nauka w Bolivarze-łatwiejszy start zawodowy”,  
nr projektu RPLU.12.04.00-06-0054/17, realizowanego przez Powiat Łęczyński, współfinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego  
 w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Lubelskiego Oś priorytetowa XII „Edukacja, kwalifikacje i kompetencje” Działanie 12.4 „Kształcenie zawodowe”.

Przedmiot zamówienia obejmuje przeprowadzenie studiów podyplomowych dla nauczycieli kształcenia zawodowego Zespołu Szkół Nr 2 w Milejowie.

**Części 1 - studia podyplomowe 2-semestralne ( co najmniej 168 h) dla 1 osoby na kierunku: „Informatyka śledcza”**

Termin realizacji usługi: rok akademicki 2018/2019 (dwa semestry) w systemie weekendowym

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **cena netto/brutto** | **................................... zł** | **słownie:** |
| **Termin rozpoczęcia studiów podyplomowych** |  | |
| **Program studiów** | Moduł I: Informatyka Śledcza-aspekt prawny   * Umocowanie prawne biegłego * Problematyka dowodów cyfrowych w postępowaniach * Prawne aspekty zabezpieczenia śladów cyfrowych * Współpraca z organami ścigania * Przeszukanie i zatrzymanie * Wykorzystanie dowodów w postępowaniach   Moduł II: Odzyskiwanie danych   * Nośniki danych * Formaty danych * Operacje na danych * Zasady działania nośników danych * Systemy plików * Rodzaje uszkodzeń i metodologia odzyskiwania danych   Moduł III: Cyberprzestępczość   * Najczęstsze przypadki cyberprzestępczości * Wybrane metody zwalczania cyberprzestępczości   Moduł IV: Analizy śledcze danych   * Zabezpieczanie dowodów cyfrowych-aspekt techniczny * Analizy systemów operacyjnych * Analiza artefaktów * Analiza urządzeń mobilnych * Analiza danych sieciowych | |

**Części 2 - studia podyplomowe 2-semestralne (co najmniej 198 h) dla 1 osoby na kierunku:** „**Rachunkowość zarządcza i controling w praktyce”:**

Termin realizacji usługi: rok akademicki 2018/2019 (dwa semestry) w systemie weekendowym

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **cena netto/ brutto** | **................................... zł** | **słownie:** |
| **Termin rozpoczęcia studiów podyplomowych** |  | |
| **Program studiów** | * Rachunkowość finansowa jako podstawowe źródło informacji o firmie * Sprawozdanie finansowe jednostkowe i skonsolidowane * Analiza sprawozdań finansowych * Sprawozdanie zarządu z działalności * Rachunek kosztów * Budżetowanie * Zarządzanie finansami przedsiębiorstw * Zrównoważona karta wyników (BalancedScorecard) * Controlling w zarządzaniu przedsiębiorstwem * Wykorzystanie arkusza kalkulacyjnego Excel w controllingu (zajęcia komputerowe) * Ocena projektów inwestycyjnych | |

**Części 3 - studia podyplomowe 2-semestralne (co najmniej 194 h)dla 1 osoby na kierunku:** „**Zarządzanie sprzedażą”:**

Termin realizacji usługi: rok akademicki 2018/2019 (dwa semestry) w systemie weekendowym

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **cena netto/ brutto** | **................................... zł** | **słownie:** |
| **Termin rozpoczęcia studiów podyplomowych** |  | |
| **Program studiów** | **Negocjacje i psychologia procesów sprzedaży**   * Techniki perswazyjne i negocjacje handlowe * Psychologia sprzedaży-czyli od ogółu do szczegółu   **Komunikacja marketingowa**   * Marketing i narzędzia PR w zarządzaniu sprzedażą * Marketing strategiczny * Strategia marki   **Skuteczne zespoły handlowe**   * Procesy rekrutacyjne dla działów sprzedaży * Trening Menadżerski * Budowanie efektywnego zespołu handlowego * Budowa systemów motywacyjnych i wynagradzanie handlowców * Zarządzanie zmianą w dziale sprzedaży * Coaching w zarządzaniu * Planistyka i controling procesów sprzedaży   **Finansowe aspekty sprzedaży**   * Aspekty finansowe sprzedaży w relacjach B2C i B2B   **Efektywne relacje z klientami**   * Zarządzanie relacjami z klientem | |

\*niepotrzebne skreślić

..................................., dnia ........................... ....................................................................

Podpis osoby/osób uprawnionych do reprezentacji Wykonawcy