**Väikehanke "TTJA juhtide arenguprogramm" pakkumuse kutse**

Tarbijakaitse ja Tehnilise Järelevalve Amet (edaspidi nimetatud kui Hankija/TTJA) palub esitada pakkumus vastavalt kutses sisalduvatele tingimustele.

**Eelarve:** kuni 20 000 EUR (ilma käibemaksuta)

1. **Pakkumuse vormistamine ja esitamine**
   1. Pakkumuses peab olema esitatud juhtide arenguprorammi kavand vastavalt punktis 2 sätestatud tehnilisele kirjeldusele.
   2. Pakkumuse maksumus tuleb esitada ilma käibemaksuta.
   3. Hankija aktsepteerib elektrooniliselt esitatavate pakkumuse dokumentide osas kõiki üldlevinud dokumendi formaate, nagu .pdf (Portable Document Format), .rtf (RichTextFormat), .odt (Open Office) ning ka MS Office formaate.
   4. Eelkirjeldatud nõuetele mittevastavaid, sh hilinenult esitatud pakkumusi arvesse ei võeta.
   5. Pakkuja kannab kõik pakkumuse ettevalmistamisega ning esitamisega seotud kulud.
   6. Hankija koostab pakkumuste hindamise kohta protokolli.
   7. Hankija ei rakenda hankelepingu sõlmimisel ooteaega.
   8. Juhul kui pakkumus sisaldab ärisaladust, tuleb see pakkumuses ära märkida.
2. **Tehniline kirjeldus**

TTJA on kavandamas perioodiks 01.01-31.12.2025 keskastmejuhtidele (7 juhti) ja esmatasandi juhtidele (8 juhti) arenguprogrammi, eesmärgiga ühtlustada TTJA ülest juhtimisstiili ja juhtimise põhimõtteid.

Programmi elluviimise vajadus tuleneb asjaolust, et meie juhid on täna väga erinevate tasemetega ning juhtimiskogemustega. Meil on nii esmatasandi kui ka keskastme juhte, kes on kasvanud spetsialistist juhiks. Samuti on meil 10+ aastase kogemusega juhte. Osaliselt on meie juhid läbinud nii KESTA kui KAJA juhtimisprogramme.

Arenguprogrammi võimalikud teemad:

* juhi rollid ja omadused;
* juhi erialased kompetentsid;
* juhtimise funktsioonid;
* erinevad juhtimisstiilid;
* enese- ja meeskonnajuhtimine;
* motiveerimine ja delegeerimine;
* konfliktijuhtimine ja probleemide lahendamine;
* eesmärgistamine;
* suhtlemine, sh tagasi- ja edasisidestamine (nt arengu-, tulemus-, koostöövestlused);
* strateegiline mõtlemine ja muutuste juhtimine;
* meeskonnatöö (nt kuidas meeskonnad toimima saada);
* juhi tööriistad (nt coachiv juhtimine, juhendamine ja mentorlus);
* juhi roll värbamisel ja organisatsiooni kuvandi loomisel, jne.

Arenguprogramm võiks sisaldada näiteks 1 koolituspäeva kuus juhi eneseteadlikkuse avardamiseks ja meeskonna võimekuse parandamiseks. Koolituspäevi võiks olla kokku kuni 9, arvestusega, et suvekuudel (juuni-august) koolituspäevi ei toimu.

Palume Teie pakkumust hiljemalt **16. detsembriks** 2024, mis sisaldab:

* arenguprogrammi võimalikku ülesehitust osadena, mahtu (ak.t), kasutatavaid mõõdikuid;
* arenguprogrammi osana kavandatava koolituse programmi (sh kasutatavad tehnikad ja meetodid);
* programmi läbiviijate ja/või koolitaja(te) infot;
* arenguprogrammi erinevate osade osamaksumust ja kogumaksumust.

1. **Hankelepingu tingimused**
   1. Lepingu tingimused sisalduvad hankelepingu projektis (Lisa 1).
2. **Pakkumuste hindamine ja pakkumuse edukaks tunnistamine**
   1. Pakkumuste hindamise kriteeriumideks on pakkumuse maksumus (40%) ja arenguprogrammi ideelahendus (60%).
   2. Madalaima maksumusega pakkumusele omistatakse maksimaalsed 40 väärtuspunkti. Teistele pakkumustele omistatakse väärtuspunktid vastavalt valemile:

"40" - ("pakkumuse väärtus" - madalaim väärtus") / "suurim väärtus" \* "40"

* 1. Pakutud arenguprogrammi ideelahendust hindavad Hankija hankekomisjoni liikmed eraldi. Hindamiskomisjoni liikmete poolt omistatud väärtuspunktidest arvutatakse aritmeetiline keskmine. Hindamiskomisjon omistab pakkuja poolt pakkumuses esitatud arenguprogrammi ideelahendusele punkte alljärgnevalt:

|  |  |
| --- | --- |
| **Väärtuspunktide arv** | **Põhjendus punktide andmiseks** |
| 0 | Ideelahendus ei vasta üldse nõutule või ei ole esitatud. |
| 20 | Ideelahendus on kohati läbimõtlemata/sisaldab mõningaid vastuolusid/ebakõlasid, kuid on põhiosas aktsepteeritav. |
| 40 | Ideelahendus on piisavalt hästi läbi mõeldud, komisjoni hinnangul teostatav. |
| 60 | Ideelahendus on väga hästi läbi mõeldud, täiel määral teostatav, pakub asutuse jaoks uudseid lahendusi ja ületab hankija ootusi (sh võrreldes teiste pakkujate ideelahendustega), andes hankijale ilmse kvalitatiivse lisaväärtuse. |

* 1. Punktides 4.2-4.3 saavutatud punktisummad summeeritakse ja hankija tunnistab edukaks eeltoodud kriteeriumide alusel enim väärtuspunkte kokku kogunud pakkumuse. Hindamistäpsus on kaks kohta pärast koma.
  2. Juhul, kui kaks või enam pakkumust on võrdsete punktisummadega, selgitatakse edukas pakkumus välja liisuheitmise teel. Liisuheitmise korra määrab hankija. Võrdväärse pakkumuse esitanud pakkujatel on õigus viibida liisuheitmise juures. Liisuheitmise korrast, ajast ja kohast teavitab hankija pakkujaid e-maili teel pakkuja poolt esitatud kontaktandmetel.

**Pakkumuse esitamisega kinnitab pakkuja, et ta:**

* nõustub kõikide pakkumuse kutses esitatud tingimustega, sh hankelepingu projektis sätestatud lepingu tingimustega;
* pakkumus on jõus vähemalt 60 päeva pakkumuste esitamise tähtpäevast arvates.

Hankija kontaktisik, kes jagab selgitusi hankega seotud küsimustes, on Margit Tammistu. Hankijal ei ole kohustust vastata hankega seotud küsimustele, mis on esitatud hiljem kui 2 tööpäeva enne pakkumuste esitamise tähtaja saabumist.

**Pakkumuse palume esitada hiljemalt 16.12.2024 e-posti aadressile** [**margit.tammistu@ttja.ee**](mailto:margit.tammistu@ttja.ee)**.**

TTJA jätab endale õiguse lükata tagasi kõik esitatud pakkumused sõltumata põhjus(t)est.

Vaidlustuse esitamisele riigihankes, mille eeldatav maksumus on väiksem kui RHS § 14 lõikes 1 sätestatud lihthanke piirmäär, kohaldatakse lihthankemenetluses vaidlustuse esitamisele sätestatud tähtaegu (RHS § 189 lg 41).

**Lisad**

Lisa 1 –Hankelepingu projekt.