

**ГРОМАДСЬКА ОРГАНІЗАЦІЯ
«ДЕСЯТЕ КВІТНЯ»**

Фактична адреса: вул. Героїв Крут, 15 (офіс 501)
м. Одеса, 65078, Україна
Юридична адреса: Овідіопольська дорога, 3,
корпус 1 (офіс 1039), м. Одеса, 65036, Україна
0800 33 28 58
info@dk.od.ua
dk.od.ua
ЄДРПОУ: 38296562



**CIVIC ORGANIZATION
«THE TENTH OF APRIL»**

Actual address: 15 Heroiv Krut Street (office 501),
Odesa, 65078, Ukraine
Legal address: 3 Ovidiopolska Road,
Building 1 (office 1039), Odesa, 65036, Ukraine
0800 33 28 58
info@dk.od.ua
dk.od.ua
IN: 38296562

**Запрошення до участі у тендері RFP 10-2026
на укладення разового договору на залучення фахівців для проведення тренінгів для
польових співробітників ГО «ДЕСЯТЕ КВІТНЯ» в м. Одеса**

**Кінцевий термін отримання пропозицій - 23:59 год. за східноєвропейським часом
15 квітня 2026 року**

ГРОМАДСЬКА ОРГАНІЗАЦІЯ «ДЕСЯТЕ КВІТНЯ» (далі – Організація) запрошує кваліфікованих постачальників (надалі – Постачальник та/або Виконавець), які зареєстровані в уряді України, надати вашу тендерну пропозицію з фіксованою ціною на укладення договору з проведення тренінгів для польових співробітників ГО «ДЕСЯТЕ КВІТНЯ» в м. Одеса.

З переможцем тендеру буде укладено разовий договір. **безготівковій формі.**

1. Вступ

ГРОМАДСЬКА ОРГАНІЗАЦІЯ «ДЕСЯТЕ КВІТНЯ» надає правову допомогу, соціальний супровід, психологічну підтримку, веде роботу в сфері захисту дітей, протидії гендерно-зумовленому насиллю, адвокація, надає допомогу з питань самозабезпечення, управлінні та координації МТП, допомагає в питаннях житла та пошкодженої інфраструктури, надає доступ до питної води. А також комплексна підтримка спільнот, робота з молоддю, екстрене реагування, продовольчі і непродовольчі набори для населення.

ГО «ДЕСЯТЕ КВІТНЯ» було ініційовано залучити кваліфікованих фахівців для розробки та проведення тренінгів для польових співробітників, спрямованих на розвиток навичок ефективної комунікації, запобігання конфліктам та базового розуміння медіації.

Тренінги є частиною підходу до посилення community-based protection та соціальної згуртованості в громадах, зокрема у місцях компактного проживання внутрішньо переміщених осіб та інших вразливих груп.

Мета:

Посилення спроможності польових співробітників:

- ефективно комунікувати з різними групами населення;
- запобігати виникненню конфліктів;
- конструктивно реагувати на напруження у взаємодії;
- надавати базову підтримку у складних комунікаційних ситуаціях;
- сприяти соціальній згуртованості у громадах.

Обсяг послуг:

Розробка та проведення тренінгів

Підрядник має:

- розробити програму тренінгу відповідно до цілей ТЗ;
- підготувати навчальні матеріали (презентації, роздаткові матеріали, практичні вправи);
- провести **2 офлайн тренінги** для польових співробітників;
- забезпечити інтерактивний формат навчання (кейси, рольові ігри, практичні вправи).

Орієнтовні тематичні блоки:

- засади ефективної комунікації;
- управління конфліктами;
- робота з емоціями;
- базове розуміння медіації для роботи з людьми.

Додатково вітається:

- кризова комунікація;
- комунікація з людьми у вразливих станах;
- нетворкінг та взаємодія у громадах.

Менторська підтримка після навчання

Підрядник має забезпечити посттренінгову підтримку учасників, що може включати:

- консультації щодо застосування отриманих знань;
- розбір складних кейсів;
- підтримку у запобіганні та вирішенні конфліктних ситуацій; тощо.

Підготовка внутрішніх тренерів (Training of Trainers - ToT)

Підрядник має:

запропонувати підхід до відбору учасників для ToT;

розробити коротку програму ToT;

провести онлайн окремий блок для відібраних учасників.

Період та формат заходів

- Тренінг 1: 20–22 квітня
- Тренінг 2: 11-13 травня
- Формат: офлайн
- Місце проведення: визначається замовником (зала надається замовником)

Менторська підтримка:

- **Період надання менторства:** до 1 місяця після завершення кожного тренінгу
- **Формат:** онлайн (індивідуальні та/або групові консультації)

Блок підготовки внутрішніх тренерів (Training of Trainers (ToT):

- **Період проведення:** після завершення етапу менторської підтримки
- **Формат:** онлайн
- **Тривалість:** 2–3 дні (або погоджується з замовником)
- **Кількість учасників:** до 15 осіб (відібрані учасники базових тренінгів)
- **Мета:** підготовка внутрішніх тренерів для подальшого поширення знань та інструментів у командах
 - **Зміст:** методика проведення тренінгів, фасилітаційні навички, адаптація матеріалів під різні аудиторії, робота з груповою динамікою

Вимоги до підрядника

- досвід проведення тренінгів у сферах:
 - комунікації;

- медіації / конфліктології;
- роботи з вразливими групами;
- досвід роботи з гуманітарними або соціальними проєктами буде перевагою;
- підтверджений досвід проведення ToT;
- здатність працювати з дорослою аудиторією;
- наявність практичних інструментів та кейсів.

Умови подання пропозицій

Учасники тендеру мають надати:

- технічну пропозицію (підхід, методологія, програма);
- фінансову пропозицію;
- CV тренерів;
- приклади попереднього досвіду виконання аналогічних договорів, що містять акти прийняття виконаних робіт (наданих послуг). Додатково рекомендується (як перевага для учасника) надання: рекомендаційних листів; листів-відгуків від замовників, з якими було укладено аналогічні договори.

2. Інформація про тендер

Не пізніше **23:59 год. за східноєвропейським часом 15 квітня 2026 року** надішліть листа на адресу tenders@dk.od.ua. У темі листа вкажіть «Проведення тренінгів _назва вашої компанії або ФОП».

2.1. Документи Запрошення

Зазначені нижче документи є невід'ємною частиною цього запрошення:

- Додаток 1: Форма технічної пропозиції
- Додаток 2: Форма фінансової пропозиції
- Додаток 3: Форма реєстрації постачальника.
- Додаток 4: Кодекс поведінки постачальника.

2.2. Підтвердження

Просимо повідомити нас про отримання цього Запрошення електронною поштою на адресу tenders@dk.od.ua зазначивши:

- підтвердження отримання вами цього запрошення до участі у тендері;
- чи подаватимете ви пропозицію.

2.3. Запити на роз'яснення

Учасники тендеру можуть подавати запити на роз'яснення за електронною адресою: Tender_requests@dk.od.ua. Кінцевий термін надсилання запитань – **13:00 год. за східноєвропейським часом 10 квітня 2025 року**.

2.4. Ваша пропозиція

Ваша пропозиція повинна бути складена українською мовою. Пропозиції слід подавати, користуючись наведеними Додатками.

УВАГА! Редагування (зміна) додатків забороняється!

Ваша пропозиція повинна складатися з наступного комплекту документів:

№	Назва документу	Опис та вимоги
1	Технічна пропозиція	<ul style="list-style-type: none">- Окремий файл відсканований у форматі .pdf використовуйте форму у Додатку 1;- Заповніть українською;- Потрібно залишити розгорнутий коментар у відповідній колонці; Підпишіть та поставте печатку (якщо є);- Будь ласка, не пишіть тут про ціни або про щось інше, чого не має у цій формі;- Назвіть файл «Технічна пропозиція».
2	Фінансова пропозиція	<ul style="list-style-type: none">- Окремий файл відсканований у форматі .pdf використовуйте форму у Додатку 2;- Заповніть українською;- Ціни пишіть у гривні (з урахуванням податків та платежів, в т. ч. ПДВ);- Підпишіть та поставте печатку (якщо є);- Назвіть файл «Фінансова пропозиція».
3	Форма реєстрації постачальника	<ul style="list-style-type: none">- Окремий файл відсканований у форматі .pdf використовуйте форму у Додатку 3;- Підпишіть та поставте печатку (якщо є);- Назвіть файл «Форма реєстрації постачальника».
4	Кодекс поведінки постачальника	<ul style="list-style-type: none">- Окремий файл, відсканований у форматі .pdf використовуйте форму у Додатку 4. Якщо приймаєте умови кодексу поведінки постачальника, підпишіть останню сторінку Додатку 4;- Назвіть файл «Кодекс поведінки постачальника».
5	Копії реєстраційних документів	<ul style="list-style-type: none">- Відскануйте документи, що підтверджують реєстрацію юридичної особи або ФОП (виписка, свідоцтво, статут (тільки для юридичної особи));- Відскануйте документи, що підтверджують повноваження особи-підписанта (для юридичних осіб);- Відскануйте довідку з банку про наявність рахунку для перерахування коштів;- Назвіть файл «Реєстраційні документи».
6	Копії дозвільних документів	<ul style="list-style-type: none">- Копії документів, що підтверджують кваліфікацію (документи про освіту);- Декларація в довільній формі, що містить основну інформацію щодо діяльності, зокрема стосовно досвіду роботи та прикладів успішної співпраці, кількість співробітників (при наявності);

		- Будь-які інші додаткові документи, що, на Вашу думку, можуть бути корисними для оцінки пропозиції.
--	--	--

Учасник тендеру підтверджує, що ознайомлений та погоджується з тим, що ГО «Десяте Квітня» залишає за собою право запитати додаткові документи та/або інформацію, які можуть підтвердити відповідність поданих документів умовам цього тендерного оголошення.

2.5. Оцінка тендерних пропозицій

2.5.1. Загальні умови

Кваліфіковані постачальники будуть додані до Баз даних постачальників після вивчення їхньої пропозиції на основі поданих ними Реєстраційних документів Постачальників та інших супровідних документів. Вивчення передбачає врахування факторів, таких як:

- Основна діяльність;
- Попередні досягнення.

Після цього, на пізнішому етапі проводитиметься оцінка ефективності як постачальника, зокрема щодо:

- Вибіркової/періодичної оцінки якості послуг постачальника;
- Здатності оперативно реагувати на потреби Організації;
- Своєчасності надання послуг.

2.5.2. Технічна і фінансова оцінка

Будь ласка, зауважте, що в рамках тендеру встановлені наступні мінімальні кваліфікаційні вимоги до постачальника:

- Постачальник повинен бути зареєстрований як юридична особа або ФОП у відповідності до чинного законодавства;
- Профільна освіта - для ФОП, для юридичних осіб – співробітників, які будуть залучатися до виконання договору з організацією;
- Постачальник повинен мати розрахунковий банківський рахунок у національній валюті та здійснювати розрахунки у безготівковій формі;
- Надання послуг постачальником в м. Одеса.

Зверніть увагу, що пропозиції, які не відповідають зазначеним вище мінімальним вимогам, не будуть допущені до подальшого технічного оцінювання за баловими (відсотковими) критеріями.

Оцінювання здійснюється на технічній та фінансовій основі. Частка, призначена для кожної складової, визначається заздалегідь наступним чином.

Технічна оцінка:

Технічна пропозиція оцінюватиметься з використанням наступних критеріїв.

Критерій оцінювання	Макс. бал	Шкала
<p>1. Комплексність підходу <i>Учасник має продемонструвати стратегічне розуміння завдань:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Надати приклади мінімум 5 подібних тренінгів, проведених для інших ГО, міжнародних організацій, органів влади або інших суб'єктів. 	40	<p>0–10 балів – відсутня або дуже слабка відповідь 11–25 балів – часткова відповідність, недостатня деталізація</p>

<ul style="list-style-type: none"> • Надати детальну методологію навчання: етапи підготовки, план тренінгу (Agenda) та опис інструментів (кейси, симуляції) - довідка. • Описати підхід до роботи в умовах воєнного стану (врахування безпекових ризиків, стресостійкості аудиторії) - довідка. • Пояснити, як програма адаптована до потреб місцевих громад (локалізація) - довідка. 		<p>26–35 балів – хороша відповідність, достатня деталізація</p> <p>36–40 балів – повна відповідність, чітка, структурована та практична пропозиція</p>
<p>2. Фасилітаційні та аналітичні навички Учасник має довести професійну спроможність тренерів</p> <ul style="list-style-type: none"> • Надати CV експертів із досвідом фасилітації групових процесів та вирішення конфліктів у командах. • Описати методику проведення ToT (Training of Trainers): критерії відбору майбутніх тренерів серед учасників та програму їхньої підготовки. • Описати інструменти оцінки ефективності навчання (вхідне/вихідне тестування) та структуру фінального аналітичного звіту за результатами проекту. 	25	<p>0–5 балів – відсутній або нерелевантний досвід</p> <p>6–15 балів – обмежений досвід або слабе обґрунтування</p> <p>16–22 балів – достатній досвід і зрозуміла методика</p> <p>23–25 балів – високий рівень експертизи, сильна методологія</p>
<p>3. Комунікація та відповідність ТЗ Учасник має підтвердити якість та повноту пропозиції:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Надати зразки попередньо розроблених матеріалів (фрагменти презентацій, чек-листи, роздаткові матеріали) • Дипломи про вищу освіту (психологія/соціологія), сертифікати про проходження навчання з медіації, фасилітації або ToT. 	35	<p>0–10 балів – пропозиція неповна або слабка</p> <p>11–20 балів – часткова відповідність ТЗ</p> <p>21–30 балів – хороша відповідність, незначні зауваження</p> <p>31–35 балів – повна відповідність, високий рівень якості</p>
УСЬОГО:	100	

*Частка балу Технічної пропозиції у фінальній оцінці – 70%,
та розраховується за наступною формулою:*

$$\text{ЧАСТКА БАЛУ ТЕХНІЧНОЇ ПРОПОЗИЦІЇ} = 70\% \times \text{Бал Технічної оцінки} / \text{Максимальна можлива кількість балів за Технічною оцінкою}$$

Пропозиція, що набере Частки балу технічної пропозиції *менше 35*, дискваліфікується.

Фінансова оцінка:

Підставою для Фінансової оцінки пропозиції є **Вартість пропозиції**, що вказана у Фінансовій пропозиції. **Звертаємо увагу, що пропозиції Постачальників, що не надали вартість всіх позицій, будуть дискваліфіковані.**

*Частка балу Фінансової пропозиції у фінальній оцінці – 30%,
та розраховується за наступною формулою:*

***ЧАСТКА БАЛУ ФІНАНСОВОЇ ПРОПОЗИЦІЇ = 30% x Найнижча Вартість пропозиції /
Вартість пропозиції, що оцінюється***

Фінальна оцінка

Переможцем тендеру буде визнано постачальника, що отримає найбільше балів за підсумками Технічної та Фінансової оцінок, що розраховуватиметься за наступною формулою:

**Загальний бал = ЧАСТКА БАЛУ ТЕХНІЧНОЇ ПРОПОЗИЦІЇ + ЧАСТКА БАЛУ
ФІНАНСОВОЇ ПРОПОЗИЦІЇ**

З Переможцем тендеру буде укладено договір з надання послуг з проведення тренінгів.

2.6. Подання тендерної пропозиції

УВАГА: Кожен учасник тендеру може подати лише одну пропозицію.

Тендерні пропозиції повинні містити інформацію, що чітко ідентифікує компанію-учасника.

Пропозиції слід подавати електронною поштою:

Вкажіть, будь ласка, у темі листа:

- фразу «Проведення тренінгів _назва вашої компанії/ФОП»
- кількість відправлених повідомлень (наприклад: 1/2, 2/2)
- форми Технічної пропозиції (Додаток 1) та Фінансової пропозиції (Додаток 2) повинні бути подані в форматі Excel та у сканованому вигляді в форматі PDF з підписом керівника та відбитком печатки (за наявності).
- Всі інші додатки також повинні надаватися в сканованому вигляді в форматі PDF з підписом керівника та відбитком печатки (за наявності).

УВАГА! ТЕХНІЧНА ПРОПОЗИЦІЯ ТА ФІНАНСОВА ПРОПОЗИЦІЯ ПОВИННІ НАДАВАТИСЯ ОКРЕМИМИ ЛИСТАМИ З НАЗВАМИ, ЩО ДОЗВОЛЯЮТЬ ЇХ ЧІТКО ІДЕНТИФІКУВАТИ!

Пропозиція повинна бути надіслана лише за наступною електронною адресою:
tenders@dk.od.ua.

Пропозиції, що надійдуть пізніше кінцевого терміну отримання пропозиції, розглядатися не будуть.

ГРОМАДСЬКА ОРГАНІЗАЦІЯ «ДЕСЯТЕ КВІТНЯ» залишає за собою право відхилити будь-яку пропозицію або всі пропозиції, що не відповідають вимогам, або якщо вважає це за необхідне.

Ми дякуємо вам за зацікавленість у співпраці з нашою організацією та сподіваємося на вашу активну участь у цьому тендері.

Кінцевий термін подання пропозицій:

до 23:59 год за східноєвропейським часом 15 квітня 2026 року

Щиро дякуємо вам за увагу.

Куручкіна Марина,

Президент ГО «ДЕСЯТЕ КВІТНЯ»

