



Matematyka klucz do sukcesu

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

ZP/MKDS/19/2015

Załącznik nr 1.1 do SIWZ

Szczegółowy opis przedmiotu zamówienia

Przedmiotem zamówienia jest: Przeprowadzenie ośmiu, 16-godzinnych kursów specjalistycznych z zastosowań matematyki kończących się certyfikatem dla studentów trzeciego roku studiów zamawianych na kierunku MATEMATYKA, realizowanych w ramach zadania 4 pt.: „Uatrakcyjnienie procesu dydaktycznego: kursy specjalistyczne” w projekcie „Matematyka klucz do sukcesu”.

Szczegóły zamówienia:

1. Usługa obejmuje przeprowadzenie następujących kursów:

Lp.	Temat kursu	Ilość godzin
1	Podstawy rachunkowości bankowej	16
2	Rozpoznawanie autentyczności polskich i zagranicznych znaków pieniężnych	16
3	Studium kredytowe dla początkujących – część I	16
4	Studium kredytowe dla początkujących – część II	16
5	Kurs księgowości bankowej od podstaw	16
6	Bankowość w pigułce	16
7	Kurs kasjera złotowo-walutowego	16
8	„Profesjonalny handlowiec skutecznym sprzedawcą produktów i usług bankowych”	16

2. Wymagania szczegółowe:

- a) Wykonawca zapewni wykwalifikowaną kadrę do przeprowadzenia 8 kursów, obejmujących po 16 godzin dydaktycznych.
- b) Grupa kursowa będzie liczyć 30 osób.
- c) Wykonawca zapewni materiały dydaktyczne – pomocnicze dla wszystkich uczestników kursów: (skrypt pomocniczy w wersji papierowej, w zależności od rodzaju zajęć również na CD, notatnik, długopis). Materiały te muszą zostać zaakceptowane przez Biuro projektu przed rozpoczęciem zajęć i przekazane uczestnikom w formie papierowej i ewentualnie w formie elektronicznej, przy czym forma papierowa jest obowiązkowa. Wykonawca oznakuje materiały zgodnie z wytycznymi POKL. Wykonawca przekaże jeden zestaw materiałów pomocniczych do dokumentacji projektowej.
- d) Wykonawca zapewni wydanie certyfikatów dla wszystkich uczestników kursów specjalistycznych po zakończeniu kursów.
- e) Wszystkie kursy muszą zakończyć się zaliczeniem w postaci 10-pytaniowego testu, jednokrotnego wyboru. Wykonawca przekaże do Biura projektu 1 kopię każdego z testów.
- f) Po zakończonym kursie Wykonawca przekaże do Biura projektu uzupełnione listy obecności, wykaz realizowanych tematów. Natomiast listy obecności Zamawiający przekaże Wykonawcy po utworzeniu grup kursowych.
- g) Wykonawca zapewni serwis konferencyjny, w tym: kawa, herbata (z dodatkami: cukier, mleko): min. 200ml/osobę, napoje: woda lub inny napój: min. 250ml/osobę, ciasteczka, w ilości nie mniejszej niż 100g/osobę. Wykonawca zapewni jednodaniowy lunch podczas kursów. Serwis konferencyjny Wykonawca dostarczy przed rozpoczęciem się kursu, uzupełnienie serwisu nastąpi około godzin 13.00. Lunch Wykonawca dostarczy około godziny 12.00. Szczegóły serwisu konferencyjnego oraz lunchu zostaną uzgodnione z Zamawiającym przed rozpoczęciem realizacji zamówienia.
- h) Harmonogram realizacji zamówienia zostanie utworzony po zrekrutowaniu grup kursowych w porozumieniu z Wykonawcą. Do harmonogramu będzie można wprowadzać zmiany, przy czym muszą one zostać zaakceptowane przez obie strony. Zajęcia odbywać się będą od poniedziałku do soboty.
- i) Wykonawca przeprowadzi zajęcia w języku polskim, w systemie 2-dniowym (8 godzin/dziennie).
- j) Zajęcia będą odbywać się w budynkach i pomieszczeniach Zamawiającego. Zamawiający zapewni sale dydaktyczne z dostępem do rzutnika multimedialnego.





Matematyka klucz do sukcesu

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

3. Minimalne zakresy tematyczne kursów specjalistycznych.

Lp.	Temat kursu	Zakres tematyczny
1	Podstawy rachunkowości bankowej	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Istota rachunkowości: pojęcie i zakres rachunkowości, funkcje i cele rachunkowości, przedmiot i podmiot rachunkowości, metody i zasady rachunkowości, rola polityki rachunkowości i zakładowego planu kont.</i> 2. <i>Ewidencja operacji gospodarczych: istota i funkcjonowanie kont budowa kont i ich rodzaje, zasada podwójnego zapisu, otwarcie kont i księgowanie operacji gospodarczych, poprawa błędów księgowych, ewidencja syntetyczna i analityczna.</i> 3. <i>Systemowy charakter rachunkowości: metoda bilansowa, bilans i jego budowa, rachunek zysków i strat.</i> 4. <i>Ewidencja i dokumentacja operacji na kontach poszczególnych zespołów.</i> 5. <i>Sprawozdawczość finansowa: elementy sprawozdania finansowego jednostki, sporządzenie rachunku wyników i bilansu.</i> 6. <i>Zagadnienia podatkowe: podatek dochodowy od osób fizycznych, podatek dochodowy od osób prawnych, podatek VAT, podatki i opłaty lokalne - inne obciążenia o charakterze fiskalnym.</i> 7. <i>Omówienie zagadnień dot. etyki i zasad stosowania kodeksu dobrych praktyk bankowych.</i>
2	Rozpoznawanie autentyczności polskich i zagranicznych znaków pieniężnych	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Zarządzenie Prezesa NBP dotyczące zatrzymywania fałszywych i sfalszowanych znaków pieniężnych oraz odpowiedzialność karna za fałszowanie i wprowadzanie do obiegu fałszywych i sfalszowanych znaków pieniężnych.</i> 2. <i>Zasady wymiany zniszczonych i uszkodzonych polskich znaków pieniężnych,</i> 3. <i>Ocena autentyczności znaków pieniężnych: papier i jego zabezpieczenia, techniki drukarskie stosowane przy drukowaniu banknotów, specjalne rozwiązania graficzne, rodzaje fałszerstw i fałszerskie techniki zastępcze, identyfikacja autentycznych krajowych znaków pieniężnych (banknotów i monet),</i> 4. <i>EURO – wspólna europejska waluta,</i> 5. <i>Wygląd i zabezpieczenia banknotów starszej i nowej emisji banknotów EURO,</i> 6. <i>Banknoty USD – emisje oraz emitenci, szata graficzna, zabezpieczenia, techniki druku,</i> 7. <i>Sposoby rozpoznawania autentyczności banknotów USD,</i> 8. <i>Zabezpieczenia pozostałych walut – GBP, CHF, CAD, AUD, SEK, DKK, JPY – ze szczególnym uwzględnieniem walut najczęściej fałszowanych,</i> 9. <i>ćwiczenia praktyczne z zestawami banknotów poszczególnych walut</i> 10. <i>Omówienie zagadnień dot. etyki i zasad stosowania kodeksu dobrych praktyk bankowych</i> 11. <i>Podsumowanie szkolenia (odpowiedzi na pytania uczestników, wyjaśnienie wątpliwości, dyskusja na temat ćwiczeń praktycznych i przebiegu ćwiczeń praktycznych).</i>
3	Studium kredytowe dla początkujących – część I	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Podstawowe aspekty działalności kredytowej banku: System bankowy w Polsce; Rodzaje produktów kredytowych i ich cechy; Pożyczka i kredyt bankowy; Gwarancja bankowa, jako specyficzny produkt kredytowy; Charakterystyka pozostałych produktów kredytowych; Podstawy prawne działalności kredytowej banku; Zakres podmiotowy działalności kredytowej banku; Istota ryzyka bankowego, w tym indywidualnego ryzyka kredytowego; Istota ryzyka koncentracji dużych zaangażowań; Pojęcie zdolności i wiarygodności kredytowej; Modele oceny zdolności kredytowej; Ogólna charakterystyka prawnych zabezpieczeń kredytów; Techniczne aspekty obsługi produktów kredytowych: wniosek kredytowy, umowa kredytowa, cel kredytowania, oprocentowanie kredytu, formy spłaty kredytu.</i> 2. <i>Podstawy działalności kredytowej w obszarze detalicznych ekspozycji</i>





Matematyka klucz do sukcesu

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

		<p><i>kredytowych oraz ekspozycji zabezpieczonych hipotecznie udzielonych osobom fizycznym: Pojęcie detalicznej ekspozycji kredytowej; Pojęcie ekspozycji kredytowej zabezpieczonej hipotecznie; Podstawy prawne kredytowania klientów detalicznych i klientów ubiegających się o ekspozycje kredytowe zabezpieczone hipotecznie, Nowelizacja Rekomendacji T; Projekt nowelizacji Rekomendacji S;</i></p> <p>3. <i>Źródła danych do oceny ryzyka klienta detalicznego ekspozycji kredytowej zabezpieczonej hipotecznie; Istota pomiaru zdolności kredytowej z wykorzystaniem metod ilościowych i jakościowych; Detaliczne ekspozycje kredytowe w walutach obcych lub indeksowane do walut obcych; Zasady doboru prawnych form zabezpieczenia; Praktyczne aspekty oceny ryzyka kredytowego klientów detalicznych – realizacja projektu;</i></p> <p>4. <i><u>3. Podstawy działalności kredytowej w obszarze finansowania przedsiębiorstw:</u> Zakres podmiotowy – formy organizacyjno prawne przedsiębiorstw – odpowiedzialność za zobowiązania; Zakres podmiotowy – obowiązki przedsiębiorstw w obszarze ewidencji finansowo – księgowej – formy rozliczeń fiskalnych; Zakres przedmiotowy – produkty kredytowe dla przedsiębiorstw; Analiza celowości kredytowania; Ocena zdolności i wiarygodności kredytowej małych średnich przedsiębiorstw: Analiza dokumentacji prawnej MSP; Podstawy informacyjne (dokumentacyjne) analizy zdolności i wiarygodności kredytowej MSP; Ocena czynników jakościowych; Ocena czynników ilościowych z uwzględnieniem metod analizy finansowej; Modele oceny punktowej; Ocena zdolności i wiarygodności dużych przedsiębiorstw: Analiza dokumentacji prawnej dużych przedsiębiorstw; Podstawy informacyjne (dokumentacyjne) analizy zdolności i wiarygodności kredytowej dużych przedsiębiorstw; Pojęcie sprawozdania finansowego; Ocena czynników jakościowych; Ocena czynników ilościowych z uwzględnieniem metod analizy finansowej, opartych na sprawozdaniach finansowych; Modele oceny punktowej; Zasady doboru prawnych form zabezpieczenia ekspozycji kredytowych wobec przedsiębiorstw; Praktyczne aspekty oceny ryzyka kredytowego przedsiębiorstw – realizacja projektu;</i></p>
4	<p>Studium kredytowe dla początkujących – część II</p>	<p>1. <i><u>Podstawy działalności kredytowej w obszarze finansowania przedsiębiorstw rolniczych, jednostek samorządu terytorialnego i innych podmiotów:</u> Podstawy dokumentacyjne oceny zdolności kredytowej przedsiębiorstw rolniczych; Analiza danych finansowych przedsiębiorstw rolniczych; Ocena czynników jakościowych ryzyka przedsiębiorstw rolniczych; Ocena czynników ilościowych ryzyka przedsiębiorstw rolniczych; Zasady doboru prawnych form zabezpieczenia ekspozycji kredytowych wobec przedsiębiorstw rolniczych; Podstawy prawne działalności JST; Pojęcie budżetu JST; Ocena czynników jakościowych ryzyka JST; Ocena czynników ilościowych ryzyka JST; Praktyczne aspekty oceny ryzyka kredytowego przedsiębiorstw rolniczych i JST – realizacja projektu;</i></p> <p>2. <i><u>Prawne formy zabezpieczania ekspozycji kredytowych:</u> Zabezpieczenia ekonomiczne; Zabezpieczenia prawne: (Zabezpieczenia osobiste (osobowe); Poręczenie według prawa cywilnego; Weksel; Poręczenie wekslowe (awal); Gwarancja bankowa; Przelew (cesja) wierzytelności; Przystąpienie do długu; Przejęcie dług; Ubezpieczenie kredytu). Zabezpieczenia rzeczowe: (Zastawy; Przewłaszczenie na zabezpieczenie, Hipoteka; Kaucja; Blokada środków na rachunku bankowym bądź też rachunku inwestycyjnym prowadzonym przez przedsiębiorstwo maklerskie; Zabezpieczenia uzupełniające, Termin ustanowienia zabezpieczenia; Obowiązki i uprawnienia banku związane z przyjęciem prawnego zabezpieczenia; Tryb zaspokojenia roszczeń banku z przyjętych zabezpieczeń; Wygaśnięcie zabezpieczenia - obowiązki banku.</i></p>





Matematyka klucz do sukcesu

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

5	Kurs księgowości bankowej od podstaw	<ol style="list-style-type: none"> 1. Zasady ewidencji zdarzeń gospodarczych (konto księgowo, ewidencja zdarzeń gospodarczych na kontach bilansowych i wynikowych, ewidencja syntetyczna i analityczna). 2. Budowa bankowego planu kont (konta bilansowe, konta pozabilansowe, konta kosztów i przychodów). 3. Aktywa trwałe i kapitały (klasyfikacja aktywów trwałych, środki trwałe i ich ewidencja, amortyzacja środków trwałych, ewidencja wartości niematerialnych prawnych, kapitały banku). 4. Kredyty i depozyty (klasyfikacja kredytów i ich ewidencja, klasyfikacja depozytów i ich ewidencja). 5. Środki pieniężne i rachunki bankowe (ewidencja operacji gotówkowych, ewidencja operacji bezgotówkowych) 6. Inne operacje (gwarancje bankowe, papiery wartościowe) 7. Omówienie zagadnień dot. etyki i zasad stosowania kodeksu dobrych praktyk bankowych
6	Bankowość w pigułce	<ol style="list-style-type: none"> 1. Rodzaje produktów i usług bankowych, 2. Operacje pasywne (bierne), 3. Operacje aktywne (czynne), 4. Operacje pozabilansowe (pośredniczące), 5. Czynności bankowe w rozumieniu prawa bankowego, 6. Zasady obsługi rachunku bankowego 7. Rodzaje rachunków bankowych, 8. Otwarcie rachunku bankowego, 9. Zasady obsługi rachunku bankowego, 10. Zamknięcie rachunku bankowego, 11. Działalność depozytowa banku, 12. Zasady przyjmowania depozytów przez banki, 13. Rodzaje depozytów, 14. Zasady naliczania odsetek od depozytów, 15. Działalność kredytowa banku, 16. Rodzaje kredytów bankowych, 17. Warunki udzielania kredytów, 18. Warunki spłaty kredytów, 19. Zasady naliczania odsetek od kredytów, 20. Realizacja bezgotówkowych i gotówkowych rozliczeń pieniężnych, 21. Czek i weksel, 22. Polecenie przelewu, 23. Polecenie zapłaty, 24. Funkcjonowanie izby rozliczeniowej, 25. Zasady przeprowadzania rozliczeń gotówkowych, 26. Taryfa prowizji i opłat bankowych, 27. Rola banków w obrocie międzynarodowym, 28. Podstawowe operacje bankowe w obrocie zagranicznym, 29. Polecenie wypłaty, 30. Inkaso dokumentowe, 31. Akredytywa dokumentowa, 32. Gwarancje bankowe, 33. Czeki i weksle w obrocie krajowym i zagranicznym. 34. Omówienie zagadnień dot. Etyki i zasad stosowania kodeksu dobrych praktyk bankowych
7	Kurs kasjera złotowo-walutowego	<ol style="list-style-type: none"> 1. Podstawowe akty prawne regulujące pracę służb kasowo-skarbcowych 2. Organizacja stanowiska pracy kasjera(wyposażenie stanowiska pracy kasjera, czynności kasjerskie, nieprawidłowości w pracy kasjera oraz zapobieganie ich występowaniu- różnice kasowe, przyczyny powstawania różnic kasowych, kontrola kas i pozostałości kasowej, odpowiedzialność materialna kasjera). 3. Metody identyfikacji autentyczności znaków pieniężnych (cechy identyfikacyjne banknotów i monet, techniki drukarskie stosowane w produkcji banknotów, zabezpieczenia papieru banknotowego i druku oraz sposoby ich imitacji Krajowe znaki pieniężne (szata graficzna



Matematyka klucz do sukcesu

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

		<p>banknotów, zabezpieczenia papieru banknotowego i druku, cechy charakterystyczne monet.</p> <ol style="list-style-type: none"> 4. Nowe zmodernizowane krajowe znaki pieniężne (szata graficzna banknotów, nowe zabezpieczenia banknotów). 5. Wybrane waluty obce (dolar USA - ogólne wiadomości o dolarach USA – historia waluty, emisja, rodzaje banknotów dolarowych, szczegółowe omówienie najnowszych emisji – zabezpieczenia papieru i druku, euro, funt angielski, frank szwajcarski, nominały, szata graficzna, zabezpieczenia). 6. Falszerstwa banknotów i monet, podział fałszyfikatów, metody fałszowania banknotów, metody fałszowania monet sposoby rozpoznawania fałszyfikatów 7. Zatrzymywanie fałszywych znaków pieniężnych 8. Zasady i tryb wymiany zużytych i uszkodzonych krajowych znaków pieniężnych 9. Ćwiczenia praktyczne(badanie autentyczności papieru banknotowego i druku, rozpoznawanie autentycznych technik drukarskich, rozpoznawanie autentycznych zabezpieczeń przy pomocy lupy, mikroskopu, wzroku i dotyku. 10. Omówienie zagadnień dot. etyki i zasad stosowania kodeksu dobrych praktyk bankowych
<p>8</p>	<p>„Profesjonalny handlowiec skutecznym sprzedawcą produktów i usług bankowych”</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pierwszy kontakt z klientem (typy klientów i cechy ich zachowania, techniki budowania własnego wizerunku doradcy klienta, aktywne słuchanie – czego potrzebuje klient? sprzedaż, umowa i co dalej? – stały kontakt z moim klientem). 2. Techniki budowania pozytywnych relacji (istota dobrego kontaktu z klientem czynnikiem gwarantującym sukces, elementy wpływające na efektywność sprzedaży, prezentacja usług bankowych językiem korzyści, czynniki motywowania do pracy samego siebie, jak dawać sobie radę z niepowodzeniem w sprzedaży - jak nie dziś to jutro) 3. Mowa ciała – czym jest i dlaczego powinniśmy ją znać? nasze gesty – co znaczą i skąd się wzięły, skuteczna obserwacja zachowań klienta, jak się komunikować ciałem, by nawiązać dobre relacje, budowanie zaufania poprzez słowa i zachowanie, jak rozpoznać, że ktoś kłamie). 4. Zarządzanie czasem pracy (zarządzanie sobą poprzez organizację czasu pracy, efektywne planowanie czasu pracy (obsługa klienta lecz nie tylko) nakłanianie siebie i zespołu do sprawnych działań, wspólna wizja – nie marnuję czasu własnego i współpracownika, delegowanie zadań na siebie – wiem, że dam radę. 5. Negocjacje z klientem (wyznaczanie granic w kontakcie z klientem – co wolno, a czego nie? negocjacje z klientem – jak przekonać do siebie, negocjacje cd.- jak przekonać do zakupu usługi? źródła poszukiwania klienta konkurencji). 6. Zasady stosowania technik NLP (technika osiągania celów, budowanie pozytywnego kontaktu poprzez odzwierciedlenie, perswazja, sugestia i skuteczne przekonanie są dziś niezbędne, nowa jakość w kontakcie z klientem – teraz niech konkurencja goni nas, jakość i technika sprzedaży jako przewaga konkurencyjna, strategia przekonywania – co i w jaki sposób przekona klienta „ja” czy „mój produkt”? a może jedno i drugie? 7. Konflikt z klientem – kto ma rację i jak się zachować? (skuteczna komunikacja w kontaktach konfliktowych - jak sterować podniesionym głosem, by go obniżyć, nic mnie nie wyprowadzi z równowagi, pracownik banku jako skuteczny negocjator, jak odpowiadać na zastrzeżenia i reklamacje klienta). 8. Omówienie zagadnień dot. etyki i zasad stosowania kodeksu dobrych praktyk bankowych.





Matematyka klucz do sukcesu

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Termin realizacji: Realizacja zajęć kursowych przypadających będzie w terminie wyznaczonym przez Zamawiającego od dnia podpisania umowy maksymalnie do końca czerwca 2015r.

Wykonawca powinien posiadać niezbędną wiedzę oraz kwalifikacje praktyczne umożliwiające realizację przedmiotu niniejszej umowy.