**ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ**

**на проведение мастер-класса на тему:**

**«Презентация для экспортного рынка. Как понять, что ваша презентация будет работать?»**

|  |  |
| --- | --- |
| Заказчик | Астраханский фонд поддержки малого и среднего предпринимательства (микрокредитная компания) |
| Получатели услуги | Экспортно ориентированные субъекты МСП Астраханской области, а также действующие компании-экспортеры |
| Наименование услуги | Проведение мастер-класса на тему: «Презентация для экспортного рынка. Как понять, что ваша презентация будет работать?» |
| Дата, место и длительность проведения мастер-класса | 24.06.2021 г. г. Астрахань длительность – не менее 4 часов |
| Прием коммерческих предложений | Коммерческое предложение должно быть оформлено на официальном бланке организации за подписью и печатью руководителя и содержать следующую информацию:- фирменное наименование юридического лица/Ф.И.О. индивидуального предпринимателя, физического лица;- стоимость и объем оказываемых услуг, предусмотренных техническим заданием. - информация об опыте проведения информационно-консультационных или обучающих мероприятий (мастер-классы, семинары, вебинары) по теме мероприятия. |
| Количество участников  | Не менее 15 субъектов МСП Астраханской области. |
| Требования к содержанию  | Программа мастер-класса должна познакомить представителей экспортно-ориентированных субъектов МСП с ключевыми аспектами экспортного процесса, связанными с презентацией компании и дать ответы на вопросы: «Как выделиться среди конкурентов? Как создать доверие к продукту? Как наилучшим образом представить Вашу компанию и продукцию?».Основные информационные блоки мастер-класса:- Что такое «продающая» презентация?- Когда нужна презентация?- Особенности «экспортной» презентации;- Составляющие части успешной презентации;- Презентация как часть очных или онлайн-переговоров – в чём разница?- Как презентовать убедительно? Памятка эффективного презентёра;- Понятие воронки продаж |
| Требование к исполнителю | 1. Наличие практического опыта организации и проведения информационно-консультационных или обучающих мероприятий (мастер-классы, семинары, вебинары) по теме мероприятия.2. Юридическое лицо не должно находится в процессе ликвидации, банкротства, а деятельность не должна быть приостановлена в установленном законодательством Российской Федерации порядке.3. Отсутствуют сведения о юридическом лице, индивидуальном предпринимателе в реестрах недобросовестных поставщиков, предусмотренных Федеральным законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и Федеральным законом № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». |
| Порядок сдачи-приемки результатов услуг | Не позднее 2 (двух) рабочих дней после оказания услуг Исполнитель предоставляет Заказчику следующий пакет документов в электронном виде с обязательной отправкой оригиналов документов на почтовый адрес Заказчика:1. Акт сдачи-приемки оказанных услуг в 2 (двух) экземплярах;
2. Счет для оплаты услуг Исполнителя.
 |
| Условия оплаты | Оплата услуг Исполнителя осуществляется Заказчиком в течении 20 рабочих дней с момента подписания Сторонами акта выполненных работ, на основании выставленного счета |