

TECHNINĖ SPECIFIKACIJA

1. SĄVOKOS IR SUTRUMPINIMAI

- 1.1. **Klientas** – UAB „Ignitis grupės paslaugų centras“
- 1.2. **Paslaugų teikėjas** – ūkio subjektas – fizinis asmuo, privatusis juridinis asmuo, viešasis juridinis asmuo, kitos organizacijos ir jų padaliniai ar tokių asmenų grupė, su kuriuo Klientas sudaro Sutartį.
- 1.3. **Sutartis** – Sutartis, sudaroma tarp Kliento ir Paslaugų teikėjo dėl Pirkimo objekto.
- 1.4. **Paslaugos** – E. mokymų kūrimas ir korekcijos.
- 1.5. **Užsakymas** – Sutarties pagrindu Paslaugų teikėjui tekstiniu pranešimu, elektroniniu paštu ir/ar per Kliento nurodytą informacinę sistemą teikiamas rašytinis dokumentas, kuriame nurodomi Paslaugų kiekiai, pristatymo adresai ir terminas.

2. PIRKIMO OBJEKTAS

- 2.1. E. mokymų kūrimas ir korekcijos

3. PIRKIMO OBJEKTO APIMTYS

- 3.1. Preliminarūs Paslaugų kiekiai:

Lentelė Nr. 1

Eil. Nr.	Paslaugų pavadinimas	Mato vnt.	Preliminarus kiekis ¹ Sutarties galiojimo laikotarpiu
1.	Gamybos darbai I lygis: instrukcinio dizainerio paslaugos, animacijos kūrimo paslaugos	val.	10
2.	Gamybos darbai II lygis: scenarijus, dizainas, filmavimas, montavimas, video generavimas AI pagalba, VO karpymas, programavimas, testavimas	val.	720
3.	Lektoriaus filmavimas	val.	4
4.	Mokymų medžiagos rengimo paslaugos	val.	184
5.	Blended learning modulis	vnt.	3
6.	Užkadrinio balso įrašymas	1 lapas	4
7.	Vertimas	1500 sp. ž.	654 000

4. PASLAUGŲ TEIKIMO VIETA

- 4.1. Paslaugos teikiamos: elektroninėje virtualioje erdvėje.
- 4.2. Pagal poreikį bei susitarus su Paslaugų teikėju, paslaugos gali būti teikiamos Laisvės pr. 10, Vilnius ir kituose Lietuvos miestuose (pvz.: Kaune, Klaipėdoje, Šiauliuose ir kt.) arba virtualioje erdvėje per MS Teams platformą

5. REIKALAVIMAI PIRKIMO OBJEKTUI

Pirkimo objekto aprašymas

5.1. Pirkimas vykdomas siekiant Ignitis grupėje nuosekliai įdiegti 4 (keturias) strategines kompetencijas: energetikos ekspertiskumą, tvarų inovatyvumą, adaptyvumą, verslumą (antreprenerystę). Strateginės kompetencijos – tai visai Ignitis grupei aktualus darbuotojų elgsenų, gebėjimų ir principinių darbo standartų rinkinys, kuris suformuoja išskirtinį mūsų organizacijos veiklos pagrindą ir padeda siekti organizacijos misijos, vizijos ir strateginių tikslų. Strateginės kompetencijos svarbios dėl to, kad atliepia Grupės strategijoje prisiimtą įsipareigojimą kurti energetiškai sumanų pasaulį, aiškiai įsivardintus strateginius prioritetus, pagrindines veiklos kryptis bei nurodo, kaip ir kokių gebėjimų pagrindu tai padaryti.

¹ Nurodytas preliminarus Paslaugų kiekis. Sutarties galiojimo laikotarpiu Klientas turi teisę koreguoti perkamų Paslaugų kiekį, neviršijant sutartyje nurodytos maksimalios Sutarties kainos. Klientas neįsipareigoja išpirkti viso Paslaugų kiekio ar bet kokios jų dalies

5.2. Ignitis grupės 4 (keturios) strateginės kompetencijos: Energetikos ekspertiškumas, Tvarus inovatyvumas, Adaptyvumas, Verslumas (antrenerystė).

Kompetencija	Apibrėžtis	Elgsenos
Energetikos ekspertiškumas	Tai energetikos sektoriaus konteksto išmanymas, informacijos apie Grupės suinteresuotas šalis valdymas ir nuolatinis tobulėjimas.	- Turi žinias apie energetikos sektorių - Supranta Grupės verslo modelį - Yra atviras (-a) technologinėms naujovėms
Tvarus inovatyvumas	Tai gebėjimas per naujus sprendimus ir eksperimentavimą užtikrinti veiklos ilgalaikiškumą, tvarų konkurencinį pranašumą, visapusišką vertės kūrimą. Tai gebėjimas įvertinti ilgalaikį sprendimų poveikį visuomenei ir aplinkai prieš imantis įgyvendinimo.	- Domisi inovacijomis ir naujomis tendencijomis - Geba kurti inovacijas įvairiose srityse - Siekia tvaraus vertės kūrimo - Drąsiai kuria ir eksperimentuoja
Adaptyvumas	Tai gebėjimas racionaliai įvertinti poreikį ir keisti savo elgseną, metodus, reaguojant į situaciją ir siekiamus tikslus. Tai atvirumas, lankstumas, pozityvus požiūris į pokyčius ir drąsa keistis.	- Yra atviras (-a) skirtingiems požiūriams - Ieško, kaip įgyvendinti pokytį - Nenuleidžia rankų po pirmos nesėkmės
Verslumas (antrenerystė)	Tai gebėjimas veikti neapibrėžtomis sąlygomis, proaktyviai ir kūrybingai išnaudojant pasitaikančias verslo galimybes kurti pridėtinę vertę Grupei ir klientams. Tai gebėjimas pastebėti ir įgyvendinti gyvybingas verslo idėjas.	- Atranda vertę kuriančias verslo galimybes - Demonstruoja savininkiškumą-šeimininkiškumą - Supranta industriją iš finansų perspektyvos - Idėją paverčia verslo rezultatu

5.3. Mokymų tikslas – kokybiškai atnaujinti/pakoreguoti 4 (keturis) strateginių kompetencijų e. mokymus, kurių turinys būtų paremtas 4 (keturių) strateginių kompetencijų apibrėžimais bei elgsenomis ir perduotų darbuotojams šių strateginių kompetencijų teorines žinias bei esminius principus. Taip pat šiuos 4 (keturis) strateginių kompetencijų e. mokymus lokalizuoti į anglų kalbą ir taip sukurti kokybišką anglišką mokymų produktą.

5.4. Mokymų tikslinė grupė – visi Grupės darbuotojai (įskaitant ir užsienio kolegas).

5.5. Paslaugų teikėjas įsipareigoja atnaujinti/pakoreguoti strateginių kompetencijų (Energetikos ekspertiškumas, Tvarus inovatyvumas, Adaptyvumas, Verslumas (antrenerystė)) e. mokymus bei po to juos lokalizuoti į anglų k.: atnaujinti mokymų programą, mokymų medžiagą, pagal poreikį perfilmuoti ir sumontuoti iki video filmukus (3-10 min. trukmės), atnaujinti praktines užduotis/ugdomuosius testus/nuorodas į straipsnius, kokybiškai išversti visą e. mokymų medžiagą ir ją lokalizuoti į anglų k.

5.6. Paslaugų teikėjas įsipareigoja e. mokymų medžiagą paruošti kokybiškai, interaktyviai, išlaikant nuoseklumą ir sąsają su buvusiais strateginių kompetencijų e. mokymais, atsižvelgti į gerąją vartotojo patirtį, ir pateikti SCORM pakete.

5.7. E. mokymų atnaujinti/pakoreguoti/lokalizacijos į anglų k. darbai turi apimti turinio ir gamybos darbus: scenarijaus, dizaino, filmavimo, montavimo darbai, video generavimas AI pagalba, VO karpymas, programavimas, testavimas.

5.8. Bendra vieno e. mokymo trukmė vienai strateginei kompetencijai turi sudaryti iki 2-3 val. (~50% video medžiaga ir ~50% praktinės užduotys/savarankiškas darbas).

5.9. E. mokymų medžiagoje Paslaugų teikėjas turi pateikti įrankius/technikas/metodikas, kaip palaikyti įgytas žinias, įgūdžius ir patirtį organizacijoje.

5.10. Paslaugų teikėjas, užtikrindamas strateginių kompetencijų e. mokymų kokybę, turi bendradarbiauti su Kliento ekspertais bei derinti visus mokymų kūrimo/koregavimo etapus: mokymų medžiagą ir jos nuoseklumą, video turinį, praktinių užduočių, grafinių perteikimą.

5.11. Paslaugų teikėjo ekspertai turi būti savo sričių profesionalai, atitinkamai turėti ekspertinių žinių bei patirties Tvarus inovatyvumo, Adaptyvumo, Verslumo (antrenerystės) kompetencijų ugdyme.

5.12. E. mokymai ir mokymų medžiaga turi būti pateikta ir lietuvių kalba, ir anglų kalba.

5.13. Kitos e. mokymų paslaugos ir jų apimtys derinama pagal poreikį abiejų šalių sutarimu, Sutarties galiojimo laikotarpiu.

6. PASLAUGŲ VYKDYMO TVARKA IR TERMINAI

- 6.1. Paslaugos bus teikiamos pagal atskirus Kliento pateiktus Užsakymus Sutarties galiojimo metu.
- 6.2. Visų 4 (keturių) strateginių kompetencijų e. mokymai turi būti pakoreguoti, atnaujinti ir pateikti Klientui ne vėliau kaip iki 2023 m. gruodžio 31 d.
- 6.3. Pirmi 2 (du) strateginių kompetencijų e. mokymai turi būti lokalizuoti į anglų k. ir pateikti Klientui ne vėliau kaip iki 2023 m. gruodžio 31 d.
- 6.4. Kiti 2 (du) strateginių kompetencijų e. mokymai turi būti lokalizuoti į anglų k. ir pateikti Klientui ne vėliau kaip iki 2024 m. kovo 31 d.
- 6.5. Kiekvieno e. mokymų pateikimo datos galimi pakeitimai turi būti suderinti su Klientu ne vėliau kaip prieš 15 (penkiolika) darbo dienų iki numatytos e. mokymų pateikimo datos.
- 6.6. Kitų Paslaugų suteikimo terminai derinami pagal poreikį abiejų šalių sutarimu, Sutarties galiojimo laikotarpiu.
- 6.7. Paslaugų teikėjas turės teikti Paslaugas Techninės specifikacijos 4 skyriuje nurodytais adresais (arba kitu Užsakyme nurodomu konkrečiu adresu) Kliento darbo laiku (I-IV 8:00–17:00 val., V 8:00–16:00 val.).
- 6.8. Nustatomas 10 (dešimties) darbo dienų terminas, per kurį Klientas turi priimti suteiktas Paslaugas (t. y. pasirašyti Paslaugų rezultato perdavimo–priėmimo aktą (koreguojama pagal pirkimą)).
- 6.9. Paslaugų teikėjas įsipareigoja vykdydamas Sutartį, laikytis šių aplinkosaugos reikalavimų: mažinti popieriaus sunaudojimą, atsisakyti nebūtino dokumentų kopijavimo ir spausdinimo. Techninė dokumentacija, ataskaitos ir (ar) kiti su Sutarties vykdymu susiję dokumentai Klientui turi būti pateikti tik elektroniniu formatu. Techninės dokumentacijos galutinės versijos ir priėmimo-perdavimo aktai turi būti pasirašomi el. parašu, jeigu nesusitarta kitaip. Išimtiniais atvejais su Sutarties vykdymu susiję dokumentai gali būti pateikiami fiziniu dokumentų formatu, jeigu toks formatas privalomas pagal teisės aktus ir (ar) Klientas nurodo tokį būtinumą.

7. KOKYBĖ IR TRŪKUMŲ PAŠALINIMAS

- 7.1. Paslaugų ir (ar) Paslaugų rezultato trūkumais laikomi neatitikimai Techninės specifikacijos reikalavimams ir teisės aktams, reglamentuojantiems Paslaugų kokybę.
- 7.2. Paslaugų ir (ar) Paslaugų rezultato trūkumais taip pat laikoma, jei mokymų įvertinimų vidurkis, atlikus darbuotojų apklausą, bus mažesnis nei 3,7 balai iš 5. Paslaugų kokybė vertinama pagal Kliento parengtas mokymų vertinimo anketas.
- 7.3. Klientui nustačius mokymų kokybės trūkumus, Paslaugų teikėjas privalo neatlygintinai pataisyti e. mokymų dalį, kurioje buvo nustatyti trūkumai. Kliento nustatytiems Paslaugų rezultato trūkumams šalinti nustatomas 15 (penkiolikos) darbo dienų terminas. Arba Klientas pasilieka teisę nemokėti Paslaugų teikėjui už nekokybiškai suteiktas paslaugas.

8. APMOKĖJIMO SĄLYGOS

- 8.1. Klientas sumoka Paslaugų teikėjui už faktiškai suteiktas kokybiškas Paslaugas per 30 (trisdešimt) dienų nuo Paslaugų rezultato perdavimo - priėmimo akto pasirašymo ir Sąskaitos gavimo dienos.
- 8.2. Sąskaita kartu su Paslaugų rezultato perdavimo–priėmimo aktu turi būti pateikta naudojantis elektronine paslauga „E.sąskaita“ ir Kliento nurodytu elektroniniu paštu.