

Wzrosty z ...
Tuz.25/2024
PODINSPEKTOR

URZĄD MIASTA NOWEGO SĄCZA
KANCELARIA OGÓLNA
-616-
2024-06-11
Ilość załączników
Przekazano
Podpis

UPROSZCZONA OFERTA REALIZACJI ZADANIA PUBLICZNEGO

POUCZENIE co do sposobu wypełniania oferty:

Ofertę należy wypełnić wyłącznie w białych pustych polach, zgodnie z instrukcjami umieszczonymi przy poszczególnych polach oraz w przypisach.

Zaznaczenie gwiazdką, np.: „pobieranie*/niepobieranie*” oznacza, że należy skreślić niewłaściwą odpowiedź, pozostawiając prawidłową. Przykład: „pobieranie*/niepobieranie*”.

I. Podstawowe informacje o złożonej ofercie

1. Organ administracji publicznej, do którego adresowana jest oferta	Prezydent Miasta Nowego Sącza
2. Rodzaj zadania publicznego ¹⁾	Przeciwdziałania uzależnieniom i patologiom społecznym

II. Dane oferenta(-tów)

1. Nazwa oferenta(-tów), forma prawna, numer w Krajowym Rejestrze Sądowym lub innej ewidencji, adres siedziby, strona www, adres do korespondencji, adres email, numer telefonu	Fundacja Centrum Działań Profilaktycznych 32-020 Wieliczka Kościuszki 39a 39a Forma prawna: fundacja KRS 0000588896
2. Dane osób upoważnionych do składania wyjaśnień dotyczących oferty (np. imię i nazwisko, numer telefonu, adres poczty elektronicznej)	

UM Nowy Sącz



URZĄD MIASTA NOWEGO SĄCZA
WYDZIAŁ OCHRONY ZDROWIA
I POMOCY SPOŁECZNEJ
-461-
2024-06-11
Wpłynęło dnia
Złożono osobiście dnia
Podpis



III. Zakres rzeczowy zadania publicznego

1. Tytuł zadania publicznego	Autorski Pakiet 4S - Sprawdzone Skuteczne Szkolenie Sprzedawców Napojów Alkoholowych – program o udowodnionej skuteczności			
2. Termin realizacji zadania publicznego ²⁾	Data rozpoczęcia	2024-07-08	Data zakończenia	2024-10-05

3. Syntetyczny opis zadania (wraz ze wskazaniem miejsca jego realizacji)

Opis zadania

Alkohol stanowi we współczesnym świecie jedno z największych zagrożeń społecznych. Jego nadużywanie powoduje szereg poważnych problemów i zwiększa ryzyko wystąpienia wielu niebezpiecznych sytuacji, takich jak nieszczęśliwe wypadki, konflikty z prawem czy niechciane kontakty seksualne. W wielu przypadkach do takiego stanu rzeczy przyczyniają się osoby sprzedające alkohol niepełnoletnim czy nietrzeźwym. Mogą one przy tym działać zarówno powodowane chęcią zwiększania swojego zysku, jak też po prostu z braku stosownej wiedzy. W obu przypadkach skutki ich nieetycznego bądź lekkomyślnego zachowania niekorzystnie odbijają się na całej lokalnej społeczności. Realizacja audytów w gminach/miastach z terenu województwa lubuskiego i w wielu dużych miastach w latach 2011-2020 (Nowy Sącz, Wrocław, Gorzów Wielkopolski, Warszawa, Zamość) pokazała, że podobnie jak w innych miejscach w Polsce sprzedawcy bardzo często nie pytają o dowód osobisty osoby młodych ludzi. Bardzo często nie zdają sobie sprawy z konsekwencji postępowania niezgodnego z przepisami prawnymi. Zakładamy przeprowadzenie naszego programu w 60 punktach sprzedaży alkoholu z Nowego Sącza. Po przeprowadzeniu opisanej poniżej formuły autorskiego programu 4S dostaną państwo raport z audytów (wraz ze sprawozdaniem z realizacji zostanie dołączony wydrukowany raport ze wszystkich podejmowanych działań), w którym będzie informacja o poszczególnych etapach projektu (w tym również dodatkowe informacje o punktach dotyczące tabliczek i zachowania w sklepie), oraz porównanie wyników do podobnych wielkościami gmin. W raporcie znajdzie się dokładny opis audytów, zachowania sprzedawców, informacje o widoczności tabliczek informujących o zakazie sprzedaży alkoholu osobom niepełnoletnim oraz porównanie wyników z poprzednimi latami i z miejscowościami o podobnej liczbie mieszkańców.

Najważniejszym efektem naszych działań będzie fakt częstszej reakcji sprzedawców na próbę zakupu alkoholu przez młode osoby (weryfikacja wieku).

Opis procedury „4S”

Wieloletnie doświadczenie w dziedzinie szkoleń dla sprzedawców napojów alkoholowych pozwoliło nam wypracować ofertę na miarę Państwa potrzeb. „4S” to autorski zestaw czterech kolejnych działań, które stanowią kompletny pakiet dla gmin chcących skutecznie ograniczać dostępność do alkoholu nieletnim. Dodatkową zaletą tej propozycji jest możliwość weryfikacji efektu zrealizowanych zadań. Realizując program w miastach i gminach w całej Polsce uzyskaliśmy potwierdzenie zwiększenia częstotliwości prawidłowych zachowań wśród sprzedawców. Cały proces rozpoczyna się od badania typu Tajemniczy Klient, które jest znakomitą formą oceny zachowań sprzedawców napojów alkoholowych. W badaniu tym specjalnie przeszkolony audytor (tajemniczy klient, osoba która niedawno ukończyła 18 rok życia) wciela się w rolę zwykłego klienta, który podczas dokonywania zakupu przeprowadza obserwację obsługi, a uzyskane tą drogą spostrzeżenia zapisuje w specjalnym kwestionariuszu. Badanie tego typu ma charakter ukryty, tajemniczy klient nie ujawnia pracownikom swojej roli w czasie robienia zakupu, dzięki czemu uzyskuje wgląd w faktyczny przebieg procesu obsługi (obserwuje rzeczywisty przebieg procesu obsługi). Obserwacja ma charakter planowy, zamierzony (wg scenariusza), co umożliwia porównywanie obsługi w różnych punktach czy okresach czasu. Ponieważ metoda Mystery Shopping pozwala na zachowanie naturalnych warunków rynkowych, dostarcza ona rzeczywistych i obiektywnych danych. Audytorzy obserwują, ale nie oceniają sytuacji - dostarczają fakty.

W dalszym kroku program „4S – Sprawdzone, Skuteczne Szkolenie Sprzedawców” jest programem nakierowanym na zmianę zachowań wśród sprzedawców alkoholu, którzy potencjalnie mogliby naruszyć prawo w zakresie sprzedaży i podawania napojów alkoholowych osobom nieuprawnionym w tym szczególnie dzieci i młodzieży. Program zakłada szkolenie sprzedawców zarówno w miejscach sprzedaży, szkolenie na sali wykładowej w ramach dwugodzinnego szkolenia dla sprzedawców, jak i empirycznej ewaluacji całego przedsięwzięcia. Wszystkie punkty sprzedaży otrzymają pakiet materiałów edukacyjnych, a punkty, które są najbardziej narażone na ryzyko sprzedaży i podawania napojów alkoholowych osobom nieuprawnionym, w tym szczególnie dzieciom i młodzieży, otrzymają dodatkowy komplet materiałów. Do tych punktów zaliczymy te, które dwukrotnie będą chciały sprzedać alkohol tajemniczemu klientom.

Nasza Fundacja prowadzi program „4S” już od paru lat, wyniki programu wykazują znaczącą poprawę w zakresie

zachowań sprzedawców w zakresie sprzedaży i podawania napojów alkoholowych osobom nieuprawnionym, w tym szczególnie dzieci i młodzieży.

Dokładny opis działań składających się na cały pakiet 4S:

1S: Sprawdzamy (przed szkoleniem)

Celem pierwszego działania jest zapobieganie sytuacjom, w których sprzedawca podałyby alkohol osobie wyglądającej na nieletnią nie poprosiwszy jej wcześniej o okazanie dowodu tożsamości. Realizacja następuje w dwóch etapach. W pierwszym z nich tzw. „tajemniczy klient” (przeszkolona przez specjalistę osoba, która niedawno ukończyła 18 rok życia i której wygląd oraz zachowanie budzą uzasadnione wątpliwości dotyczące jej pełnoletniości) dokonuje monitorowanego zakupu alkoholu we wskazanych punktach sprzedaży. Następnie sporządzany jest raport z wyszczególnieniem punktów, gdzie doszło do kontrowersyjnej sprzedaży alkoholu.

2S: Szkolimy (w punktach sprzedaży)

Drugim etapem jest szkolenie bezpośrednio w miejscach sprzedaży alkoholu wg ustalonego harmonogramu. Przewidziane jest ono dla wszystkich sprzedawców, zarówno dla tych którzy sprzedali alkohol „tajemniczemu klientowi” – ma charakter interwencyjno-szkoleniowy, a dla tych, którzy zapytają o dowód ma charakter wzmacniający. Działając w ten sposób wyodrębniamy automatycznie grupę, która najczęściej łamie przepisy w wielu przypadkach sprzedając alkohol osobom niepełnoletnim lub nietrzeźwym. Dzięki wielu działaniom systemowym dostosowujemy program szkolenia w ten sposób, aby nakreślić sprzedawcom, że takie praktyki w niedalekiej przyszłości mogą skończyć się odebraniem zezwolenia na sprzedaż alkoholu oraz grzywną, a nawet wpisem do Krajowego Rejestru Karnego i orzeczeniem przez sąd zakazu sprzedaży alkoholu przez właściciela punktu. Sprzedawcy dostają natychmiastową informację zwrotną, jako że bezpośrednio po zakupie na teren punktu sprzedaży wchodzi nadzorujący pracę „tajemniczego klienta” trener CDP. Uświadamia on sprzedawców, które nie wylegitymowały młodej osoby, że w ten właśnie sposób mógłby popełnić przestępstwo i narazić się – bądź właściciela – na utratę zezwolenia, jeżeli „tajemniczy klient” miałby kilka miesięcy mniej, a trener byłby np. obserwującym całe zajście policjantem „po cywilnemu”. Nasze doświadczenie pokazuje, że już sam ten zabieg zazwyczaj robi duże wrażenie na sprzedawcach i następnym razem stają się oni o wiele wyczuleni na wiek klientów. Trener wręcza także motywujące zaproszenie na szkolenie stacjonarne.

3S: Sprawdzamy i szkolimy (ponowny audyt w punktach sprzedaży)

Kolejny etap to sprawdzenie skuteczności oddziaływania programu na sprzedawców. Po „zakupie kontrolowanym” otrzymujemy dane, które porównujemy z pierwszym badaniem i przedstawiamy wnioski w postaci raportów. Procedura zakupu wygląda analogicznie, jak ta opisana w punkcie 1 i 2. Dodatkowo, punkty, które będą chciały sprzedać 2-krotnie alkohol audytorowi dostaną dodatkowe materiały szkoleniowe (z przykładami orzecznictwa prawnego). Audyty w punktach sprzedaży połączone ze szkoleniami sprzedawców są najskuteczniejszą formą oddziaływania profilaktycznego.

Działanie 1S, 2S i 3S zostaną przeprowadzone o różnych porach doby. Większa część zadania przewidziana jest na okres wakacyjny, w którym wg badań diagnostycznych najczęściej dochodzi do pierwszych inicjacji alkoholowych. W trakcie wizyty audytor wręczy sprzedawcom alkoholu materiały informacyjne, przeprowadzi rekrutację na szkolenie dla właścicieli, sprzedawców lokali sprzedających i podających alkohol.

Po zakończonej realizacji terenowej, Zleceniobiorca przygotowuje wyniki audytu w postaci raportu (w formacie MS Word) uwzględniającego zestawienie badanych punktów wraz z adresem oraz datą i godziną przeprowadzonego audytu.

4S: Szkolimy ponownie (stacjonarnie)

Aby zwiększyć oddziaływanie profilaktyczne proponujemy realizację szkoleń stacjonarnych. Jest to trzygodzinne szkolenie dotyczące odpowiedzialnej sprzedaży i podawania napojów alkoholowych. Jest przewidziane w pierwszej kolejności dla sprzedawców, którzy chcieli dwukrotnie sprzedać alkohol audytorowi. Wśród zaproszonych uczestników znajdują się również osoby, których placówki zostały wyszczególnione w raporcie. Często są to ci sami ludzie, którzy sprzedali alkohol „tajemniczemu klientowi”. Szkolenie będzie składać się z trzech bloków tematycznych:

- I. aspekty prawne sprzedaży i podawania alkoholu (ustawa o wychowaniu w trzeźwości i przeciwdziałaniu alkoholizmowi, Kodeks Karny), konsekwencje administracyjno-prawne i karno-finansowe sprzedaży alkoholu nieletnim;
- II. część warsztatową – elementy treningu asertywności – zasady odmawiania sprzedaży alkoholu;
- III. przedstawienie i omówienie wyników przeprowadzonych audytów oraz wnioski i rekomendacje do dalszych działań.

Dowody skuteczności programu

Od września 2014 roku do chwili obecnej skuteczność programu została sprawdzona łącznie w ponad 200 miastach i gminach w całej Polsce. Łącznie kontroli poddano 3300 punktów sprzedaży alkoholu. W badanych punktach podczas pierwszego zakupu monitorowanego zaledwie średnio 34,45% sprzedawców odmówiło sprzedaży alkoholu osobie, której zachowanie bądź wygląd budził uzasadnione wątpliwości co do jej pełnoletności. Po bezpośrednim szkoleniu w punktach zaraz po zakupie alkoholu przez „tajemniczego klienta” oraz szkoleniu stacjonarnym, podczas drugiego, kontrolnego zakupu monitorowanego sprzedaży alkoholu odmówiło średnio 72,22%, co daje ponad dwukrotny wzrost względem pierwszej próby zakupu. Można zatem stwierdzić, że w skutek szkolenia sprzedawców o 100% więcej sprzedawców kontroluje dowód osobisty młodo wyglądających klientów. Wzrost odmowy sprzedaży alkoholu pomiędzy pierwszym a drugim zakupem kontrolowanym wahają się od 12,50%-77,82% co wskazuje na wysoką skuteczność. W roku 2019 średnio aż o 48,63% sprzedawców więcej odmówiło sprzedaży alkoholu po realizacji naszego programu, w 2018 różnica wynosiła średnio 34,56%, w 2017 było to średnio o 37,18% więcej.

O wysokiej skuteczności oraz zadowoleniu organów zlecających świadczy wybieranie naszego programu systematycznie co pewien okres czasu min. w Lubinie, Polkowicach, Bielawie, Garwolinie czy Suwałkach. Jesteśmy przekonani, że systematyczne szkolenia sprzedawców są w stanie jeszcze zwiększyć i tak wysoką skuteczność naszego programu. Największy efekt uzyskuje się podczas pierwszego szkolenia, ponieważ budzi ona bardzo duże emocje wśród sprzedawców, kiedy zaraz po zakupie monitorowanym zostają przeszkoleni oraz zostają im uświadomione konsekwencje czynu jakiego dopuścili się przed momentem. Rzeczywista skuteczność systematycznego szkolenia jest ciężka do określenia ze względu na zmieniające się w poszczególnych latach punkty sprzedaży alkoholu (np. gmina wybiera 50 punktów z 100, w których przeprowadzane jest szkolenie, a w roku następnym obejmują nim inne punkty, sprzedawcy w danym punkcie również ulegają zmianie), ale systematyczność powtarzanie pewnych informacji czy nauki pewnych wzorców staje się nawykiem.

W ramach projektu będziemy przekonywać sprzedawców do stosowania buforu ochronnego: zalecana przez autorów programu „4S” metoda unikania przypadkowej sprzedaży alkoholu lub papierosów nieletnim. Jej istotą jest weryfikacja wieku wszystkich klientów, którzy wyglądają na mniej niż 25 lat. Jest to procedura obowiązująca w wielu krajach na świecie. W rekomendowanej przez nas wersji funkcjonuje ona np. w Niemczech (niemiecka sieć Lidl wdrożyła ją w Polsce i, na podstawie pokaźnej liczby audytów zrealizowanych przez Fundację w sklepach tej marki, można mówić o jej wysokiej skuteczności). Informację o obowiązku legitymowania młodych klientów można umieścić w widocznym miejscu, żeby klienci byli poinformowani o istnieniu nowej procedury w danym punkcie sprzedaży.

W ramach działań planujemy także przeprowadzenie ewaluacji zadania. W ramach ewaluacji porównamy wyniki monitorowanego zakupu podczas pierwszego audytu i drugiego audytu oraz skontrolujemy jakość szkolenia sprzedawców przy pomocy ankiety auktorialnej mierzącej subiektywny poziom zadowolenia ze szkolenia.

Dystrybucja materiałów szkoleniowych. W ramach zadania zostaną przygotowane:

- * materiały szkoleniowe (konspekt sprzedawcy i podstawy prawne - na szkolenia stacjonarne),
- * certyfikaty/listy interwencyjne,
- * ulotki, plakaty, zawieszki (bufor ochronny) do punktów oraz zaproszenia na szkolenia stacjonarne. Materiały te zostaną rozdane uczestnikom szkoleń podczas audytów,

W 2021 roku zrealizowaliśmy program 4S w 2000 punktach w gminach w województwie wielkopolskim. Zadanie było współfinansowane przez Urząd Marszałkowski Województwa Wielkopolskiego. Podczas 1 audytu Tajemniczego Klienta 58 % sprzedawców chciała sprzedać alkohol „Tajemniczemu Klientowi”. W 2 audycie nastąpił spadek prób sprzedaży do 37 %.

Miejsce realizacji

Miejsce, gdzie planowana jest realizacja zadania: punkty sprzedaży z terenu Nowego Sącza. Liczbowe określenie ilości działań: działaniem obejmujemy 60 punktów sprzedaży napojów alkoholowych, które przeszkolimy dwukrotnie. W przypadku braku możliwości realizacji szkolenia w tym samym punkcie (np. remont, zamknięcie punktu) dobierzemy dodatkowe punkty, które nie uczestniczyły w pierwszym audycie.

4. Opis zakładanych rezultatów realizacji zadania publicznego

Nazwa rezultatu	Planowany poziom osiągnięcia rezultatów (wartość docelowa)	Sposób monitorowania rezultatów / źródło informacji o osiągnięciu wskaźnika
-----------------	--	---

Przeszkolenie w zakresie przestrzegania przepisów sprzedawców napojów alkoholowych z terenu Nowego Sącza	Planujemy przeszkolić minimum sprzedawców z 60 punktów sprzedaży z terenu Nowego Sącza	Liczba przeszkolonych osób lista z datą, pieczęcią i/lub podpisem przeszkolonego sprzedawcy. Zostaną przygotowane 2 listy obejmujące 1 i 2 audyt wraz ze szkoleniami w punktach sprzedaży z dokładnym miejscem szkolenia (adres i nazwa punktu)
Dystrybucja materiałów edukacyjnych do punktów sprzedaży. Każdy punkt sprzedaży otrzyma pakiet materiał, a punkty, które dwukrotnie będą chciały sprzedać alkohol tajemniczemu klientowi otrzymają materiały dodatkowe zawierające przykłady orzecznictwa.	Dostarczenie materiałów do 60 punktów sprzedaży.	Lista odbioru materiałów szkoleniowych i lista odbioru materiałów dodatkowych Potwierdzona pieczętkami/podpisami z informacją o miejscu przeprowadzenia szkolenia.

5. Krótka charakterystyka oferenta, jego doświadczenia w realizacji działań planowanych w ofercie oraz zasobów, które będą wykorzystane w realizacji zadania

Doświadczenia w realizacji działań planowanych w ofercie

Doświadczenie w realizacji szkoleń sprzedawców w ciągu ostatnich 4 lat:

1. 2020 - Gmina Miejska Kłodzko - 2 S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta.
2. 2020 - Gmina Stare Bogaczowice - 2 S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
3. 2020 - Gmina Grodzisk Mazowiecki - Szkolenie w punktach sprzedaży w 140 punktach sprzedaży
4. 2020 - Gmina Bielawy - Szkolenie sprzedawców w punktach sprzedaży.
5. 2020 - Gmina Świecie - 2 S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
6. 2020 - Gmina Rząśnia- 2 S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
7. 2020- Gmina Lubin - 3S Szkolenia w punktach sprzedaży z audytami tajemniczego klienta
8. 2020 - Gmina Lubań - 2 S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
9. 2020 - Gmina i Miasto Nowogrodziec - 2 S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
10. 2020 - Gmina Bielawa - 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
11. 2020 - Gmina Jasienica - 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
12. 2020 - Gmina Potęgowo - 2 S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
13. 2020 - Gmina Czarna Białostocka - 2 S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
14. 2020 - Gmina Susz - 4S w 50 punktach sprzedaży.
15. 2020 - Gmina Kobylin Borzymy- Szkolenie w punktach sprzedaży napojów alkoholowych
16. 2020 - Gmina Mały Płock - Szkolenie w punktach sprzedaży napojów alkoholowych
17. 2020 - Gmina Kolno - 2 S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
18. 2020 - Gmina Giby - Szkolenie w punktach sprzedaży napojów alkoholowych
19. 2020 - Gmina Knyszyn- 2 S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
20. 2020 - Miasto Suwałki- 2 S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
21. 2020 - Gmina Dębowiec - 2 S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
22. 2020 - Gmina Dubiecko- 2 S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
23. 2020 - Gmina Krapkowice - 2 S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
24. 2020 - Gmina Trzemeszno - 2 S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
25. 2020 - Gmina Pułtusk- 2 S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
26. 2020 - Gmina Siedlec - 2 S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
27. 2020 - Gmina Pępowo- 2 S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
28. 2020 - Miasto Kostrzyna nad Odrą - 2 S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
29. 2020 - Gmina Moszczenica - 2 S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
30. 2020 - Gmina Nowosolna - 2 S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
31. 2020 - Gmina Międzyrzec Podlaski - 2 S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
32. 2020 - Gmina Terespol - 2 S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
33. 2020 - Gmina Szczeczeszyn - 2 S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
34. 2020 - Gmina i Miasto Polkowice - 2 S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
35. 2020 - Gmina Ćmielów - 2 S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
36. 2020 - Gmina Świecie- 2 S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
37. 2020 - Warszawa, Dzielnica Żoliborz - Pakiet 4 S Szkolenia w punktach sprzedaży z audytami tajemniczego klienta

Lp.	Rodzaj kosztu	Wartość [PLN]	Z dotacji	Z innych źródeł
1	Koszty pracy "tajemniczych klientów"	880,00 zł		
2	Koszt pracy trenera podróżującego z "tajemniczym klientem" i szkolącego sprzedawców w punktach sprzedaży (60 punktów sprzedaży x 2 audyty).	4 920,00 zł		
3	Druk materiałów edukacyjnych (dla wszystkich (Punktów – 30 zł jeden punkt, 60 punktów) - W ramach materiałów szkoleniowych będą przekazywane konspekty z przepisami prawnymi dotyczącymi warunków sprzedaży napojów alkoholowych	1 800,00 zł		
4	Wydruk certyfikatów ukończenia szkoleń.	250,00 zł		
5	Opracowanie raportu ewaluacyjnego ze wskazaniem punktów w których sprzedawcy nie zmienili zachowań po szkoleniach.	900,00 zł		
6	Koordynacja (rekrutacja i szkolenie tajemniczego klienta wyglądającego na mniej niż 18 lat, kontakt ze zleceniodawcą, stworzenie optymalnej trasy trenerowi itp.	650,00 zł		
7	Rozliczenie finansowo-księgowe.	600,00 zł		
Suma wszystkich kosztów realizacji zadania		10 000,00 zł	10 000,00 zł	0,00 zł

nd 30. 2. 2020 10-000
10-000

V. Oświadczenia

Oświadczam(my), że:

1. proponowane zadanie publiczne będzie realizowane wyłącznie w zakresie działalności pożytku publicznego oferenta(-tów);
2. pobieranie świadczeń pieniężnych będzie się odbywać wyłącznie w ramach prowadzonej odpłatnej działalności pożytku publicznego;
3. oferent*/oferenci* składający niniejszą ofertę nie zalega(-ja)*/zalega(-ja)* z opłacaniem należności z tytułu zobowiązań podatkowych;
4. oferent*/oferenci* składający niniejszą ofertę nie zalega(-ja)*/zalega(-ja)* z opłacaniem należności z tytułu składek na ubezpieczenia społeczne;
5. dane zawarte w części II niniejszej oferty są zgodne z Krajowym Rejestrem Sądowym*Właściwą ewidencją*;
6. wszystkie informacje podane w ofercie oraz załącznikach są zgodne z aktualnym stanem prawnym i faktycznym;
7. w zakresie związanym ze składaniem ofert, w tym z gromadzeniem, przetwarzaniem i przekazywaniem danych osobowych, a także wprowadzaniem ich do systemów informatycznych, osoby, których dotyczą te dane, złożyły stosowne oświadczenia zgodnie z przepisami o ochronie danych osobowych.

Fundacja Centrum Działan Profilaktycznych

Fundacja Centrum Działan Profilaktycznych

wiceprezes zarządu

.....

(podpis osoby upoważnionej lub podpisy
osób upoważnionych do składania oświadczeń
woli w imieniu oferentów

Data: 2024-06-10 13:03:03

Przypisy

1. Rodzaj zadania zawiera się w zakresie zadań określonych w art. 4 ustawy z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (Dz. U. z 2018 r. poz. 450, z późn. zm.).
2. Termin realizacji zadania nie może być dłuższy niż 90 dni.

Potwierdzenie złożenia oferty w trybie 19A

c8f7b4b7f890c80c4dbcf47ea5a02717

Oferent:

Fundacja Centrum Działań Profilaktycznych
32-020 Wieliczka
Kościuszki 39a
KRS: 0000588896

Dodatkowe dane kontaktowe:

Łukasz Michalek, 534690854, lukasz.michalek@cdp-szkolenia.pl

Rodzaj zadania:

Przeciwdziałania uzależnieniom i patologiom społecznym

Tytuł zadania:

Autorski Pakiet 4S - Sprawdzone Skuteczne Szkolenie Sprzedawców Napojów Alkoholowych – program o udowodnionej skuteczności

Termin realizacji z harmonogramu:

2024-07-08 - 2024-10-05

Data złożenia oferty w formie elektronicznej:

2024-06-10 13:03:03

Fundacja Centrum Działań Profilaktycznych Fundacja Centrum Działań Profilaktycznych

Podpis osoby bądź osób upoważnionych do
podpisywania oświadczeń woli w imieniu podmiotu