

Универзитет у Крагујевцу
Број: I-01-246/3
Датум: 15.03.2024. године

ПОЗИВ

ЗА ПОДНОШЕЊЕ ПОНУДА У ПОСТУПКУ НАБАВКЕ УСЛУГА СТРУЧНЕ ОБУКЕ ЗА ПОТРЕБЕ ИНОВАЦИОНОГ ИНКУБАТОРА УНИВЕРЗИТЕТА У КРАГУЈЕВЦУ

1. **НАЗИВ НАРУЧИОЦА:** УНИВЕРЗИТЕТ У КРАГУЈЕВЦУ
2. **АДРЕСА НАРУЧИОЦА:** Лицеја Кнежевине Србије 1А, 34000 Крагујевац
3. **ИНТЕРНЕТ АДРЕСА НАРУЧИОЦА:** www.kg.ac.rs
4. **ВРСТА НАРУЧИОЦА:** Установа у области високог образовања
5. **ВРСТА ПОСТУПКА ЈАВНЕ НАБАВКЕ:** Поступак набавке на коју се закон не примењује, у складу са чланом 27. ЗЈН.
6. **ВРСТА ПРЕДМЕТА:** услуге
7. **СПЕЦИФИКАЦИЈА УСЛУГЕ:** Спецификација услуге је у прилогу овог позива.
8. **КРИТЕРИЈУМ ЗА ДОДЕЛУ УГОВОРА:** „најнижа понуђена цена“
9. **НАЧИН И РОК ПОДНОШЕЊА ПОНУДЕ:** Понуђач понуду подноси у коверти на адресу Наручиоца: Универзитет у Крагујевцу, Лицеја Кнежевине Србије 1А, 34000 Крагујевац са назнаком „ПОНУДА ЗА НАБАВКУ УСЛУГА – СТРУЧНЕ ОБУКЕ– НЕ ОТВАРАТИ“
Понуду доставити најкасније до 20.03.2024. године до 14,00 сати.
Понуду доставити на меморандуму фирме (са општим подацима назив, пиб, матични број, адреса, одговорно лице), за сваку од наведених ставки јединичне цене са и без ПДВ, као и укупне цене. Уколико Понуђач није у систему ПДВ-а, обавезно нагласити у понуди. Уз образац Понуде доставити и CV лица која ће држати наведену обуку.
10. **КОНТАКТ:** Ирена Петровић, е-маил адреса : irena.petrovic@kg.ac.rs
11. **ПЕРИОД ТРАЈАЊА УГОВОРА:** Уговор ће бити закључен за период март/септембар 2024. Обуке ће бити организоване у наведеном периоду.
12. **СПЕЦИФИКАЦИЈА УСЛУГЕ СТРУЧНИХ ОБУКА ЗА ПОТРЕБЕ
ИНОВАЦИОНОГ ИНКУБАТОРА УНИВЕРЗИТЕТА У КРАГУЈЕВЦУ**

Р б	Услуга	Трајање/ количина	Опис	Услови
1.	Тренинг / радионица - Трендови у стартап свету и анализа проблема	2 дана	Практичан тренинг / радионица намењен студентским стартап иницијативама. Теме: - Основни појмови и разлика између конвенционалног и стартап предузетништва, - Представљање најновијих трендова и иновација у стартап индустрији као што су технолошке промене, нови пословни модели, инвестиционе тенденције - Разумевање значаја и утицаја трендова на стартап окружење и пословне могућности које они отварају - Идентификација најзначајнијих проблема или потреба које трендови у стартап индустрији могу решити. - Анализа проблема са којима, укључујући	2 године искуства у извођењу тренинга /радионица за студентске стартап тимове на теме повезане са иновационим предузетништво м и стартапима

			истраживање њихових узрока и последица, у циљу изналажења иновативних решења	
2.	Lean canvas бизнис модел	3 дана	• Основни принципи и елементи Lean canvas бизнис модела • Подршка студентским тимовима за развој њихових идеја применом Lean canvas методологије • Примена метода и процеса за тестирање претпоставки о пословном моделу и производу кроз кратке циклусе развоја • резултата тестирања, примању повратних информација и ажурирању њихових Lean canvas модела	
3.	Комуникационе и презентационе вештине	2 дана	• Вештине активног слушања и ефектног исказивања мишљења унутар тима • Значај и улоге чланова тима у	

			постизању заједничких циљева. • Развој вештина тимског рада, укључујући колаборацију, дељење информација, решавања проблема и подстицање међусобног учења. • Припрема презентације – пич дек. • Презентовање - пичинг	
4.	Менторска подршка за студентске стартап иницијативе	Најмање 3 тима (60 сати	Структурирана менторска подршка за вођење кроз процесе: • развоја, тестирања и валидације стартап идеје, • развоја пословног модела, • развоја прве верзије производа/услуге, • припреме апликације и приступа програмима подршке стартапима који подразумевају финансирање даљег развоја, као и даљу стручну подршку	Искуство у пружању менторске подршке за развој идеја и пословних модела за студентске стартап тимове

5.	Тренинг за истраживачке тимове са Универзитета у Крагујевцу. “Наука и бизнис: које су пословне опције за научнике”	1 дан (4 сата)	Тренинг за истраживачке тимове са Универзитета у Крагујевцу са циљем представљања могућности комеерцијализације иновација насталих кроз НИР Теме: • Разумевање иновације: иноватор вс купац • Пословне могућности за истраживаче – комерцијализација резултата научно – истраживачког рада • Заштита интелектуалне својине у науци • Студије случаја	Најмање 2 године искуства у подршци тимовим наставника и истраживача са факултета за комерцијализацију резултата НИР
6.	Менторска подршка за комерцијализацију резултата НИР истраживачких тимова	Најмање 2 тима (40 сати)	Структурирана менторска подршка за вођење кроз процесе: • Дефинисање иновације (новина, тип и • степен иновације, стање технике и • конкуренције, јединица производа и • техничке предности) • Производ – тржиште фит (тржишни • потенцијал,	

			бизнис модел и ИПР • стратегија) • Подршка у припреми апликације и приступу програмима подршке стартапима који подразумевају финансирање даљег развоја, као и даљу стручну подршку	
--	--	--	--	--

*Напомена: Један експерт се може пријавити и извршити више услуга уколико испуњава наведене услове.