

طلب تقديم العروض Request for Proposals "RFP"

TO: Prospective Offerors

إلى: مقدمي العروض المحتملين

DATE: 02/05/2023

التاريخ: 2023/05/02

Subject: Request for Proposals for Providing and Delivering Capacity Building Program on Community Based Tourism Experience under Youth Jo Level Up! مهارتك Project Project to Entiqal for Training doing business as "Partners for Good"

الموضوع: طلب تقديم عروض لتطوير وتنفيذ برنامج تدريبي لبناء قدرات الشباب بمجال السياحة المحلية لرفع قابلية تشغيلهم ضمن إطار مشروع "مهارتك" لشركة إنتقال للتدريب وتمارس أعمالها باسم منظمة "شركاء للأفضل".

RFP No.: FY23-114.B

رقم طلب تقديم العروض : FY23-114.B

(This RFP contains ten pages).

(يحتوي طلب تقديم العروض هذا على عشرة صفحات)

Entiqal for Training doing business as a "Partners for Good" (PfG) is a Jordanian non-profit organization that has an accumulated experience of over 20 years in youth empowerment, good governance and workforce development. Partners for Good envisions a world where people have the opportunity to live and prosper equally and with dignity. It is registered duly as per the laws in effect at the Hashemite Kingdom of Jordan with registration number (55) at the Company Monitoring Department – Ministry of Industry, Trade and Supply.

شركة إنتقال للتدريب و تمارس أعمالها باسم منظمة "شركاء للأفضل" هي منظمة أردنية غير ربحية، تعمل لتطبيق منهجياتها على مدى ٢٠ عامًا من تطبيق برامجها الناجحة في مجالات تمكين الشباب والحوكمة وتنمية القوى العاملة. تتطلع منظمة شركاء للأفضل إلى عالم تتاح فيه للناس فرصة العيش والازدهار بمساواة وبكرامة. وهي شركة مسجلة حسب الاصول وفقا للقوانين المعمول بها في المملكة الأردنية الهاشمية تحت رقم تسجيل (55) في دائرة مراقبة الشركات في وزارة الصناعة و التجارة و التموين.

The Entiqal for Training doing business as a "Partners for Good" always works in partnership with the following stakeholders who play a role in achieving the goals of the organization, and from these partners:

وتعمل شركة إنتقال للتدريب و تمارس أعمالها باسم منظمة "شركاء للأفضل" دوماً بالشراكة مع أصحاب المصالح التالية الذين يلعبون دورا في تحقيق أهداف المنظمة ومن هؤلاء الشركاء:

- Training Institutions or implementing partners (NGOs/ CBOs/ Training agencies).
- Private Sector companies.
- Communities (Women, Young males and females between the ages of 16-39 in underprivileged communities).
- Relevant governmental agencies.
- Donors.

- مؤسسات تدريب أو الشركاء المنفذين (المنظمات غير الحكومية / المنظمات المجتمعية / وكالات التدريب).
- شركات القطاع الخاص.
- المجتمعات المحلية (النساء، الذكور والإناث الذين تتراوح أعمارهم بين 16 و 39 سنة في المجتمعات المحرومة).
- الوكالات الحكومية ذات الصلة.
- الجهات المانحة.

This Request for proposal contains the following:

- Part 1: General instructions to bidders.
- Part 2: Deadline for receiving offers.
- Part 3: Background about the project.

يتضمن طلب تقديم العروض هذه الأقسام:
الجزء الأول: تعليمات عامة لمقدمي العروض.
الجزء الثاني: الموعد النهائي لتقديم العروض.

الجزء الثالث: المعلومات الأساسية عن المشروع.

Part 4: Requirements and SOW.

Part 5: Evaluation Criteria.

Part 6: Terms of Agreement.

الجزء الرابع: المطلوب و نطاق العمل.
الجزء الخامس: أسس التقييم.
الجزء السادس: مدة الاتفاقية.

Part 1: General Instructions to Bidders

الجزء الأول: تعليمات عامة لمقدمي العروض

A. Interested organizations/companies should submit their proposals, in hard copy or electronic format in accordance with the language of the solicitation to the address specified "7th Circle area- Mas`oud Bin Naser St.- Al-Hashim Complex – 1st Floor - Office 103 - P.O. Box: 850080, Postal Code: 11185, Phone: +962 (6) 5824 641, Fax: +962 (6) 5824 651".

أ. على المؤسسات/الشركات المهتمة أن تقدم العروض الخاصة بها، في شكل مطبوع أو إلكتروني وفقاً لصيغة اللاتماس المعتمدة إلى العنوان الخاص بالشركة "منطقة الدوار السابع - شارع مسعود بن ناصر - مجمع الهاشم - الطابق الأول - مكتب 103 - ص ب: 850080، الرمز البريدي: 11185، هاتف رقم: +962 (6) 5824 641، فاكس: +962 (6) 5824 651".

B. Entiqal for Training doing business as a "Partners for Good" is not obligated to make an award or to pay for any costs it would have cost the offer incurred by the offeror in preparation of a proposal in response hereto.

ب. لا تلتزم شركة انتقال للتدريب و تمارس أعمالها باسم منظمة " شركاء للأفضل " بتقديم منحة أو دفع أي تكاليف مستحقة كان قد تكلفها مقدم العرض عند إعداده العرض لشركة انتقال للتدريب " شركاء للأفضل " رداً على ما ورد في هذه الوثيقة.

C. Any information given to one prospective offeror concerning this solicitation will be furnished to all such offerors as an amendment or reply of any questions or requests for information, it was submitted by any of the prospective of the solicitation.

ت. سيتم تزويد جميع مقدمي العروض بأي معلومات سيتم تقديمها إلى أحد مقدمي العروض المحتملين بشأن هذا اللاتماس كتعديل او رد على استفسار كان قد تقدم به أحدهم.

D. Any proposal received in response to this solicitation will be reviewed strictly as submitted and in accordance with the evaluation criteria specified in Part 5.

ث. سيخضع أي عرض استلم استجابةً لهذا اللاتماس إلى مراجعة صارمة كما تم تقديمه ووفقاً لمعايير التقييم المنصوص عليها في الجزء الخامس.

E. The offeror should submit its best proposal initially as Entiqal for Training doing business as a "Partners for Good" intends to evaluate proposals and make an award without discussions. However, Entiqal for Training "Partners for Good" reserves the right to conduct discussions should Entiqal for Training doing business as a "Partners for Good" deem it necessary.

ج. مبدئياً يجب أن يقوم مقدم العرض بتقديم أفضل عروضه لأن شركة انتقال للتدريب و تمارس أعمالها باسم منظمة " شركاء للأفضل " تعترزم تقييم العروض وإصدار قرار دون إجراء مناقشات. ومع ذلك، تحتفظ شركة إنتقال للتدريب و تمارس أعمالها باسم منظمة "شركاء للأفضل" بالحق في إجراء المناقشات إذا ما رأيت ضرورة لذلك.

F. The proposal should be written clearly, concisely and in compliance with the requirements, the offer should clearly address each of the evaluation factors set out in Part 5.

ح. يجب كتابة العروض بوضوح وإيجاز وامتثاله للمتطلبات. ينبغي أن يتناول العرض بوضوح كل من عوامل التقييم المنصوص عليها في الجزء الخامس.

- G. This RFP is open to interested offerors from Amman, and all the Governorates-Jordan.
- H. The anticipated type of contract to be awarded under this solicitation will be discussed later.
- I. Unnecessarily elaborate brochures or other presentations beyond those sufficient to present a complete and effective response to this solicitation are not desired and may be construed as an indication of the Offeror's lack of cost consciousness. Elaborate art work, expensive paper and bindings, and expensive visual and other presentation aids are neither necessary nor desired.
- J. The Offeror must furnish adequate and specific information in its proposal. A proposal may be eliminated from further consideration before a detailed evaluation is performed if the proposal is considered obviously deficient as to be totally unacceptable on its face or which prices are inordinately high or unrealistically low.
- K. In conducting its evaluation of proposals, Entiqal for Training doing business as a "Partners for Good" may seek information from any source it deems appropriate to obtain or validate information regarding an Offeror's proposal.
- L. Entiqal for Training doing business as "Partners for Good" reserves the right to award one or more contracts under this RFP on the basis of initial offers without discussions or without establishing a competitive range.
- M. Entiqal for Training doing business as a "Partners for Good" is not obliged to award a contract on the basis of lowest proposed cost or highest technical evaluation score. Although for this procurement

- خ. يعتبر طلب تقديم العروض هذا مفتوحًا لمقدمي العروض المهتمين من عمان والمحافظات -الأردن.
- د. وستناقش فيما بعد نوع العقد المتوقع منحه بموجب هذا اللتماس.
- ذ. تعتبر الكتيبات التفصيلية غير الضرورية أو العروض التقديمية الأخرى التي تتجاوز القدر الكافي لتقديم عرض كاملا وفعّالا على هذا اللتماس غير مطلوبة، وقد تفسر على أنها إشارة لافتقار مقدم العرض إلى الوعي بالتكلفة. كما أن الأعمال الفنية التفصيلية والمجلدات والأوراق باهظة الثمن والوسائل البصرية وأدوات العرض المكلفة غير ضرورية وغير مطلوبة.
- ر. يجب أن يقدم مقدم العرض معلومات كافية ومحددة في العرض الخاص به. يمكن عدم خضوع العرض لمزيد من الدراسة قبل إجراء تقييم مفصل إذا كان العرض غير كافٍ بشكلٍ واضح بحيث يكون غير مقبول على الإطلاق في ظاهره أو كانت الأسعار مرتفعة للغاية أو منخفضة إلى حد غير واقعي.
- ز. عند إجراء تقييم شركة انتقال للتدريب و تمارس أعمالها باسم منظمة "شركاء للأفضل" للعروض، قد تسعى للحصول على معلومات بشأن العرض المقدم من مقدم العرض من أي مصدر تراه مناسبًا أو التحقق من صحتها.
- س. تحتفظ شركة إنتقال للتدريب تمارس أعمالها باسم منظمة "شركاء للأفضل" بحق منح عقد واحد أو أكثر بموجب طلب تقديم العروض هذا على أساس العروض الأولية دون إجراء مناقشات أو إنشاء نطاق تنافسي.
- ش. أن شركة انتقال للتدريب و تمارس أعمالها باسم منظمة "شركاء للأفضل" غير ملزمة بالتعاقد مع أقل تكلفة مقترحة أو على أساس أعلى نقاط التقييم الفنية. على الرغم من أن المزايا الفنية لدعوة تقديم الطلبات هذه تعتبر أكثر أهمية من التكلفة المتصلة بتحديد من

technical proposal merits are considered more important than cost relative to deciding who might best perform the work, considering both technical and cost factors.

قد ينجز العمل على نحو أفضل، بعد التقييم النهائي للطلبات، ستقدم شركة انتقال للتدريب (شركاء للأفضل) الموافقة لمقدم العرض الذي يقدم عرض أفضل، مع مراعاة العوامل الفنية والمالية.

Part2 : Deadline for receiving offers

الجزء الثاني : الموعد النهائي لتقديم العروض

Should you have any questions or inquires, Entiqal for Training doing business as a "Partners for Good" will receive your questions via : procurement@pfg-jo.org, habuzaid@pfg-jo.org by Monday 8th May, 2023 till 12:00 PM.

The proposal must be received no later than Wednesday 10th May, 2023 at 4:00 PM. The proposal should be addressed via email to: procurement@pfg-jo.org

Provide us with two separate technical & financial offers.

في حال وجود أية استفسارات او طلبات , ستقوم شركة انتقال للتدريب و تمارس أعمالها باسم منظمة "شركاء للأفضل" باستلام استفساراتكم عن طريق : procurement@pfg-jo.org , habuzaid@pfg-jo.org لغاية يوم الإثنين الموافق الثامن من أيار للعام 2023 الساعة 12 ظهرا .

آخر موعد لاستلام العروض هو يوم الأربعاء الموافق العاشر من أيار للعام 2023 الساعة 4:00 عصرا. يتم التواصل عن طريق البريد الإلكتروني: procurement@pfg-jo.org

يجب تزويدنا بعرضين منفصلين للتقييم الفني/التقني والمالي.

Part 3: Background about the project.

الجزء الثالث: المعلومات الأساسية عن المشروع.

مشروع مهارتك "Youth JO: Level Up"

"تأهيل الشباب بالمهارات الأساسية في ريادة الأعمال و التوظيف في قطاعي الزراعة والسياحة"

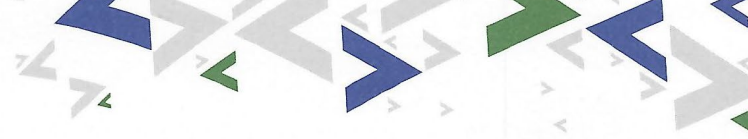
بدعم من سفارة مملكة هولندا في الأردن، تنفذ "شركاء للأفضل" مشروع مهارتك Youth JO: Level Up حيث يهدف المشروع، الذي أطلق عام 2022 ويمتد لثلاث سنوات، إلى تعزيز مشاركة الشباب الأردني الاقتصادية من خلال تزويدهم بمهارات جديدة، وفرص عمل تتسق مع مؤهلاتهم، إضافة إلى تطوير قدراتهم في ريادة الأعمال.

يهدف مهارتك "Youth JO: Level Up" (YJLU) الى تمكين وتعزيز المشاركة الاقتصادية من خلال تزويد الشباب والشابات بالمهارات التي يحتاجها سوق العمل ومطابقة العرض والطلب لدى 1,500 شاب وشابة تتراوح اعمارهم من 18 إلى 35 سنة. تشكل الإناث من ذلك العدد نسبة 50%، فيما يمثل الشباب من الفئات المجتمعية الأقل حظا نسبة 20%. وسيغطي المشروع مناطق في محافظات جرش، عجلون، العاصمة، مادبا، والبلقاء، إضافة إلى مثلث السياحة الذهبي (العقبة، البتراء، وادي رم).

Partners for Good (PFG) under support from The Embassy of the Kingdom of the Netherlands in Amman is implementing Youth Jo Level Up! مهارتك Project. Project aims at capacitating youth with skills for entrepreneurship and employment in agricultural and tourism sectors in Jordan.

Youth Jo Level Up! مهارتك is designed to promote empowerment of youth through increasing their skills (Supply) and opportunities for economic participation (employment and self-employment) (Demand). This is to be achieved by concentrating on connecting the skills development with job opportunities (Matching).

The project targets 1500 youth 50% of which are women and 20% valuable youth over the period of three years of implementation in the areas: Amman, Balqaa, Madaba, Ajloun, Jerash, and golden triangle.



Part 4: Requirements and SOW.

الجزء الرابع: المطلوب و نطاق العمل.

Partners for Good (PfG) is looking to contract a professional qualified entity to deliver the following under Youth- Jo Level Up Non-Traditional Tourism component:

Youth Jo Level Up Community Based Tourism (CBT) Upskilling Component

Key to achieving project goals and deliverables is capacitating youth with the needed skills to increase their employment and/or self-employment opportunities in the Non-Traditional Tourism sector.

The community-based tourism (CBT) is a one of the topics covered within the Non-Traditional components and that YJLU is tapping on to capacitate youth with skills that enable them to take part in the community-based tourism projects, create learning community and match with Job or lead to self-employment opportunity.

Partnering with PFG to deliver this component is ECEAT the European Center for Ecological and Agricultural Tourism; ECEAT was founded in 1993 with the support of the EU and the government of the Netherlands to develop sustainable rural tourism.

Winning bidder is expecting to coordinate and work closely with ECEAT in some areas as explained bellow .

Under this component, PfG will be upskilling 100 youth, aged 18-35 (50% women) and enhancing their inclusion within the community tourism experience and boost their access to employment and/or income generating opportunities in the tourism sector in the following locations: Jerash, Ajloun, Balqaa, Madaba, Petra, Wadi Rum and Aqaba, in no more than a Six months duration of implementation , This entails:

- Identifying potential tourism activities to be developed and promoted.
- Developing linkages with the surrounding tourism attractions.
- Organizing specific workshops on different sections of community.
- Identifying training needs and conducting advanced training module.

The capacity building program will encourage the establishment of a community-of-learners among the beneficiaries, for continuous exchange of future experiences and offering them tools to become trainers of peers in their own community and within their projects.

Disclaimer

PfG' reserves the right to contract one or more bidders to cover targeted location

Part One:

Scope of Work

1. Provide a detailed assignment plan and timeframe with a clear approach indicating targeted locations clarifying the bidders ability to cover some or all of the locations mentioned above.
2. Design and deliver a training program for 100 trainees in all or some of these areas: Jerash, Ajloun, Balqaa, Madaba, Petra, Wadi Rum and Aqaba. This capacity building program will provide an opportunity for the participants to learn from selected cases and receive technical knowledge. The course should strongly rely on case studies and concrete examples of community-based sustainable tourism experiences, including practical recommendations for its implementation, potential barriers and how to overcome them.

This shall be done in a setting that allows exchange of experiences and dialogue and on field trainings, covering the following topics:

- Geography and geology of the region
 - Foundational health and safety standard
 - Requirements and standards for food and beverage service providers.
 - Storytelling, presentation, and communication.
 - Enhance the skills of local youth to deliver services to tourists unify their information in relation to Jordanian heritage.
 - Enable youth to deliver a world-class culinary tourism experience for local and international tourists.
 - Social media for marketing purposes training.
3. Develop selection criteria, outreach plan, call of participation form and filtering mechanism for the CBT upskilling program and be responsible of the selection and interview upon the criteria was agreed on with PFG.
 4. Provide monitoring assessment plan that complies with project M&E framework and KPIs regarding:
 - Percentage of improvement in youth skills and capacity regarding the CBT (through written assessments)
 - Number of employment opportunities created after receiving this training (A minimum of 70% of participants)
 - Number of youth included as potential service providers and engaged in the local community tourism experience

Part Two:

Activities and Deliverables:

Deliverables	Timeframe	Activities
<ul style="list-style-type: none"> • Action plan and timeframe for execution, delivery, and evaluation of assignment • Training outline including Job matching techniques and employment opportunities • Selection criteria, outreach Plan and call for participation form, and filtering mechanism • Trainers' background and CVs 	One week after contracting	Draft to be submitted to PFG and finalized upon feedback received from Project manager
<ul style="list-style-type: none"> • Logistics plan and requirements 	One week after contracting	Draft to be submitted to PFG and finalized upon feedback received from Project manager



<ul style="list-style-type: none"> • Deliver a training program in some or all project's areas : Jerash, Ajloun, Balqaa Madaba, Petra, Wadi Rum and Aqaba local youth aged (18-35) 50% of which are females. • Guarantee youth receive PfG foundational skilling program in (a 2-days training covered by PFG (training topics and trainers to be agreed on) • Schedule and organize ONE orientation session to be delivered by ECEAT. • Schedule and organize a TOT delivered by ECEAT targeting the involved trainers and covering the topics mentioned above. • Manage the logistics, (facilities, site visits, reimbursement, trainings' needs, timesheets, evaluation forms, food and beverage for youth and trainers) which should be included in the proposal. 	<p>Starts from the third week upon signing until ending date indicated in the contract</p>	<p>Involve PfG Project Staff and ECEAT consultant(s)</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Submit monthly training reports including a description of the training, lessons learned, and the annexes (Agenda, list of participants, name of participants, and monitoring and evaluation M&E report) 	<p>Starting one month signing the contracts</p>	<p>Draft to be submitted to PFG and finalized upon feedback received from Project manager</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Provide success stories via photos, videos and social media content 	<p>Monthly after starting the actual training</p>	<p>Coordinate with project team</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Means of verifications of the employment and-or self-employment for 70% of the trained youth. 	<p>To be determined</p>	<p>Provide needed means of verifications or the employment opportunities (contracted youth or youth engaged in further advanced training program) internships and employment contracts</p>

Part Three: Monitoring and Evaluation:

- Provide monthly reports and updates
- Provide outreach and eligibility reports
- Submit post-training assessment after training (IN ENGLISH)
- Submit contracts created, attendance sheets or convenient evidence on the jobs were created.
- Provide, social media content including photos, stories, quotation, videos
- Submit narrative reports in English (the format of which will be provided by YJLU team)
- The service provider shall be responsible of securing needed training needs and tools and expert trainers in the field

Part 5: Evaluation Factors for Submitted Offers

الجزء الخامس: عوامل التقييم للعروض المقدمة

Evaluation Criteria

أسس التقييم

Entiqal for Training "Partners for Good" will evaluate each offer on three phases as described below:

ستقوم شركة انتقال للتدريب "شركاء للأفضل" بتقييم كل عرض من العروض المقدمة على ثلاثة مراحل كما هو موضح ادناه.

If the bidders do not submit the three evaluation criteria below, they will receive a zero mark in the missing part.

إذا لم يقدم مقدمي العروض معايير التقييم الثلاثة ادناه، فسوف يحصل على علامة صفر في الجزء الغير مكتمل.

Phase 1: Initial Evaluation Criteria

المرحلة الأولى: التقييم الأولي / المبدئي:

All bidders should pass the minimum requirement checklist in phase 1 in order to proceed to phase 2.

يجب على جميع مقدمي العروض اجتياز معايير التقييم الأولي/المبدئي في المرحلة الأولى من أجل المضي قدما الى المرحلة الثانية.

Entiqal for Training "Partners for Good" will evaluate each offer as per the below table:

ستقوم شركة انتقال للتدريب "شركاء للأفضل" بتقييم كل عرض على أساس الجدول التالي:

Initial Evaluation Criteria	A	N/A*
Availability of all services required in the part 4 of the RFP that meet the required specifications .		
The proposal submitted before the deadline.		
The proposal includes Technical offer		
The proposal includes Financial offer.		

معايير التقييم الأولي/المبدئي	موجود	غير موجود
توافر جميع الخدمات المطلوبة في الجزء الرابع في طلب تقديم العروض التي تلبى المواصفات المطلوبة.		
العروض مقدمة قبل الموعد المحدد.		
العروض تشمل العرض الفني/التقني.		
العروض تشمل العرض المالي.		

*N/A: Not Available

Any missing of the requested information will not be taken into consideration in the offer that is submitted.

Phase 2: Technical Evaluation (70% of total mark):

The bidders must obtain a technical evaluation result of not less than 42% of the total 60%, to qualify for the phase 3.

Entiqal for Training doing business as a "Partners for Good" will evaluate each offer quantitatively based on the following criteria:

- A. Proven Extensive knowledge in targeted areas of the nontraditional tourism specifically Jordanian Local tourism by providing the company profile and trainers CV **(25%)**
- B. Availability of developed training material that can be tailored for YJLU Project; sample should be provided **(15%)**
- C.
- D. Provide a two pager document with Clear outline and approach to tasks guaranteeing timely and high-quality deliverables **(10%)**
- E. Extensive and proven experience in matching and employment in the Tourism Sector and coaching in the field **(10%)**.

Phase :3 Financial Evaluation (40% of the total mark):

Only the bidders who have passed phase 1, will go directly to the phase 2, and the financial offer will not be considered if the bidder does not pass the previous phase.

The organization has the right not to accept any of the offers submitted that it does not comply with the terms and instructions and the lack of funding sources if the value exceeds the expected estimates. The organization has the right to cancel any of the items to reach the estimated budget if possible

اي نقص في المعلومات المطلوبة لن يتم النظر في العرض المقدم.

المرحلة الثانية: التقييم الفني / التقني (70% من العلامة الكلية):

يجب على مقدمي العروض الحصول على نتيجة في التقييم الفني / التقني لا تقل عن 42% من إجمالي 60% , حتى يتأهل الى المرحلة الثالثة.

ستقوم شركة انتقال للتدريب و تمارس أعمالها باسم منظمة "شركاء للأفضل" بتقييم كل عرض على أساس المعايير التالية:

- أ. إثبات المعرفة الواسعة في مناطق التدريب المحددة والسياحة الغير تقليدية تحديدا ضمن السياحة المحلية من خلال تزويد السيرة الذاتية للمدرسين وتقرير عن الشركة **(25%)**
- ب. توافر المواد التدريبية المتقدمة التي يمكن تخصيصها لمشروع "مهارتك" وتقديم عينة منها **(15%)**
- ت. تقديم تقرير من صفحتين يحتوي مخطط ونهج واضحان للمهام يضمن تحقيق نتائج عالية الجودة في الوقت المناسب **(10%)**
- ث. إثبات المعرفة السابقة والخبرة بالإرشاد والتوجيه في مجال السياحة غير التقليدية والتوظيف والمشاركة في فعاليات قصص النجاح والخبرة في تكوين روابط تشبيك الشباب وخلق مجتمع من المتعلمين **(10%)**

المرحلة الثالثة: التقييم المالي (40% من العلامة الكلية):

فقط مقدمي العروض الذين اجتازوا المرحلة الأولى, سينتقلون مباشرة الى المرحلة الثانية, ولن يتم النظر الى العرض المالي في حال لم يجتاز مقدم العرض المرحلة السابقة .

للمنظمة الحق بعدم قبول أي من العروض المقدمة في حال لم تلتزم بالشروط والتعليمات ولعدم توفر مصادر التمويل في حال كانت القيمة تفوق التقديرات المتوقعة. للمنظمة الحق في الغاء أي من البنود للوصول للميزانية المقدرة ان امكن ذلك

Entiqal for Training doing business as a "Partners for Good" will evaluate each offer quantitatively based on the following criteria:

- 1. Realistic financial offer compared to items (10%):** We will consider the submitted financial offer and compare it to the market price. In addition to comparing the price with the existing budget and approving it for this item.
- 2. Credit facility (10%):** The company pays outstanding amounts within 30 days of receiving the invoice. The time required to make payments is flexible, and depends on the credit situation of the company (please inform us in the financial offer about the availability of credit facility services).
- 3. The lowest financial offer (20%):** The lowest financial offer will be given 20%. The lowest financial offer is the basis of comparison, and based on that, the rest of the result will be given.

ستقوم شركة انتقال للتدريب و تمارس أعمالها باسم منظمة "شركاء للأفضل" بتقييم كل عرض على أساس المعايير التالية:

- 1. واقعية العرض المالي مقارنة بالعناصر المقدمة (10 %):** سيتم النظر الى العرض المالي المقدم ومقارنته بالسعر السوالم بالاضافة الى مقارنة السعر بالميزانية الموجودة و الموافقة عليها لهذا البند.
- 2. التسهيلات الائتمانية (10%):** تدفع الشركة المبالغ المستحقة خلال 30 يوم من استلام الفاتورة. الوقت لتسديد الدفعات مرن و يعتمد على الوضع الائتماني للشركة(يرجى اعلامنا في العرض المالي حول توافر خدمة التسهيلات الائتمانية).
- 3. العرض المالي الأقل (20 %) :** العرض المالي الأقل سيتم منحه 20 % , العرض المالي الاقل سيكون معيار المقارنة , وبناءا عليه تمنح باقي النتائج.

Part 6: Terms of Agreement.

The type of contract will be discussed with the final candidate, noting that it will be a short-term contract. .

الجزء السادس : مدة الأتفاقية .

سيتم مناقشة نوع العقد مع المرشح النهائي ، مع العلم بأنه سيكون عقدا قصير الأجل.