

## طلب تقديم العروض Request for Proposals "RFP"

TO: Prospective Offerors	إلى: مقدمي العروض المحتملين
DATE: 30/04/2023	التاريخ: 2023/04/30
Subject: Request for Proposals for Strategic Implementation and Outcome Realization under Youth Jo Level Up! مهارتك Project to Entiqal for Training doing business as "Partners for Good"	الموضوع: طلب تقديم عروض لتنفيذ أنشطة تدريبية والتحقق من النتائج المحددة ضمن إطار مشروع "مهارتك" لشركة إنتقال للتدريب وتمارس أعمالها باسم منظمة "شركاء للأفضل".
RFP No.: FY24-056 (This RFP contains nine pages).	رقم طلب تقديم العروض : FY24-056 (يحتوي طلب تقديم العروض هذا على تسعة 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 عالمٍ متاح فيه للناس فرصة العيش والازدهار بمساواة وبكرامة. و هي 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:
A. Training Institutions or implementing partners (NGOs/ CBOs/ Training agencies). B. Private Sector companies. C. Communities (Women, Young males and females between the ages of 16-39 in underprivileged communities). D. Relevant governmental agencies. E. Donors.	أ. مؤسسات تدريب أو الشركاء المنفذين (المنظمات غير الحكومية / المنظمات المجتمعية / وكالات التدريب). ب. شركات القطاع الخاص. ت. المجتمعات المحلية (النساء، الذكور والإناث الذين تتراوح أعمارهم بين 16 و 39 سنة في المجتمعات المحرومة). ث. الوكالات الحكومية ذات الصلة. ج. 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. Part 4: Requirements and SOW. Part 5: Evaluation Criteria.	يتضمن طلب تقديم العروض هذه الأقسام : الجزء الأول: تعليمات عامة لمقدمي العروض. الجزء الثاني: الموعد النهائي لتقديم العروض. الجزء الثالث: المعلومات الأساسية عن المشروع. الجزء الرابع: المطلوب و نطاق العمل. الجزء الخامس: أسس التقييم.



Part 6: Terms of Agreement.	الجزء السادس: مدة الاتفاقية.
<b>Part 1: General Instructions to Bidders</b>	<b>الجزء الأول: تعليمات عامة لمقدمي العروض</b>
<p><b>A.</b> 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 "7<sup>th</sup> Circle area- Mas`oud Bin Naser St.- Al-Hashim Complex – 1<sup>st</sup> Floor - Office 103 - P.O. Box: 850080, Postal Code: 11185 , Phone: +962 (6) 5824 641, Fax: +962 (6) 5824 651".</p>	<p>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".</p>
<p><b>B.</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.</p>	<p>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" ردًا على ما ورد في هذه الوثيقة.</p>
<p><b>C.</b> 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.</p>	<p>ت. سيتم تزويد جميع مقدمي العروض بأي معلومات سيتم تقديمها إلى أحد مقدمي العروض المحتملين بشأن هذا اللاتماس كتعديل أو رد على استفسار كان قد تقدم به أحدهم.</p>
<p><b>D.</b> 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.</p>	<p>ث. سيخضع أي عرض استلم استجابةً لهذا اللاتماس إلى مراجعة صارمة كما تم تقديمه ووفقاً لمعايير التقييم المنصوص عليها في الجزء الخامس.</p>
<p><b>E.</b> 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.</p>	<p>ج. ميدئياً يجب أن يقوم مقدم العرض بتقديم أفضل عروضه لأن شركة انتقال للتدريب و تمارس أعمالها باسم منظمة "شركاء للأفضل" تعتزم تقييم العروض وإصدار قرار دون إجراء مناقشات. ومع ذلك، تحتفظ شركة انتقال للتدريب و تمارس أعمالها باسم منظمة "شركاء للأفضل" بالحق في إجراء المناقشات إذا ما رأت ضرورة لذلك.</p>
<p><b>F.</b> 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.</p>	<p>ح. يجب كتابة العروض بوضوح وإيجاز وامتناله للمتطلبات، ينبغي أن يتناول العرض بوضوح كل من عوامل التقييم المنصوص عليها في الجزء الخامس.</p>
<p><b>G.</b> This RFP is open to interested offerors from Amman, and all the Governorates-Jordan.</p>	<p>خ. يعتبر طلب تقديم العروض هذا مفتوحاً لمقدمي العروض المهتمين من عمان والمحافظات -الأردن.</p>

<p>H. The anticipated type of contract to be awarded under this solicitation will be discussed later.</p>	<p>د. وستناقش فيما بعد نوع العقد المتوقع منحه بموجب هذا اللتماس.</p>
<p>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.</p>	<p>ذ. تعتبر الكتيبات التفصيلية غير الضرورية أو العروض التقديمية الأخرى التي تتجاوز القدر الكافي لتقديم عرض كاملًا وفغلاً 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.</p>
<p>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.</p>	<p>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.</p>
<p>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.</p>	<p>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 مناسباً أو التحقق من صحتها.</p>
<p>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.</p>	<p>س. تحتفظ شركة انتقال 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.</p>
<p>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 technical proposal merits are considered more important than cost relative</p>	<p>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 قد ينجز العمل على نحو أفضل، بعد التقييم النهائي للطلبات، ستقدم شركة انتقال للتدريب (شركاء للأفضل) الموافقة لمقدم</p>

<p>to deciding who might best perform the work, considering both technical and cost factors.</p>	<p>العرض الذي يقدم عرض أفضل، مع مراعاة العوامل الفنية والمالية.</p>
<p><b>Part2 : Deadline for receiving offers</b></p>	<p><b>الجزء الثاني : الموعد النهائي لتقديم العروض</b></p>
<p>Should you have any questions or inquires, Entiqal for Training doing business as a "Partners for Good" will receive your questions via : <a href="mailto:procurement@pfg-jo.org">procurement@pfg-jo.org</a> by <b>Monday 6<sup>th</sup> of May, 2024 till 12:00 PM.</b> The proposal must be received no later than <b>Monday 13<sup>th</sup> May, 2024 at 4:00 PM.</b> The proposal should be addressed via email to: <a href="mailto:procurement@pfg-jo.org">procurement@pfg-jo.org</a> Provide us with two separate technical &amp; financial offers.</p>	<p>في حال وجود أية استفسارات او طلبات , ستقوم شركة انتقال للتدريب و تمارس أعمالها باسم منظمة "شركاء للأفضل" باستلام استفساراتكم عن طريق : <a href="mailto:procurement@pfg-jo.org">procurement@pfg-jo.org</a> لغاية يوم الأثنين الموافق السادس من أيار للعام 2024 الساعة 12 ظهرا. آخر موعد لاستلام العروض هو يوم الأثنين الموافق الثالث عشر من أيار للعام 2024 الساعة 4:00 عصر. يتم التواصل عن طريق البريد الإلكتروني : <a href="mailto:procurement@pfg-jo.org">procurement@pfg-jo.org</a> يجب تزويدنا بعرضين منفصلين للتقييم الفني/التقني والمالي.</p>
<p><b>Part 3: Background about the project.</b></p>	<p><b>الجزء الثالث: المعلومات الأساسية عن المشروع.</b></p>
<p style="text-align: center;"><b>مشروع مهارتك "Youth JO: Level Up"</b></p> <p style="text-align: center;">"تأهيل الشباب بالمهارات الأساسية في ريادة الأعمال و التوظيف في قطاعي الزراعة والسياحة"</p> <p>بدعم من سفارة مملكة هولندا في الأردن، تنفذ "شركاء للأفضل" مشروع <b>مهارتك Youth JO: Level Up</b> 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.</p> <p>يهدف <b>مهارتك "Youth JO: Level Up"</b> (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).</p> <p>Partners for Good (PFG) under support from The Embassy of the Kingdom of the Netherlands in Amman is Project. Project aims at capacitating youth with skills for entrepreneurship and implementing Youth Jo Level Up! is designed to promote employment in agricultural and tourism sectors in Jordan. Youth Jo Level Up! "YJLU" 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.</p>	

**Partners for Good is looking to contract a professionally qualified entity to deliver “Youth jo level up Strategic Implementation and Outcome Realization”**

As the Youth Jo Level Up! مهارتك Project enters its final year of implementation, the focus shifts towards consolidating gains, ensuring sustainability, and maximizing the impact of the initiatives undertaken throughout the project. This period is critical for cementing the foundation laid in the previous years and ensuring that the project objectives are met successfully. The final year assignments are designed to evaluate the effectiveness of the interventions, refine processes based on outcomes, and prepare a roadmap for future actions.

**Part One:**

**Scope of Work**

**1. Youth Foundational Courses - Completion and Evaluation:**

- Deliver the final round of foundational courses, ensuring comprehensive coverage of all targeted governorates.
- Conduct an exhaustive evaluation of the courses' impact on participant skills and satisfaction, aiming for a final satisfaction rate of at least 75%.
- Prepare a final detailed report that includes recommendations for future scalability or adaptation of the foundational course framework.

**2. Advanced Entrepreneurs Boot Camp - Final Implementation and Legacy Planning:**

- Execute the last set of advanced boot camps, providing end-to-end training, coaching, and mentorship.
- Assess the overall success of the seed money initiatives and the long-term viability of participant business plans.
- Develop a legacy document that outlines the methodology, tools, and best practices derived from the boot camps for future use by other stakeholders or programs.

**3. Entrepreneurs and Self-employed Youth Matching Events - Final Synthesis and Networking Enhancement:**

- Organize the final matching events, focusing on strengthening the previously established connections and forming new impactful ones.
- Conduct comprehensive follow-up surveys to measure the long-term effectiveness of the matches made during the project.
- Compile a detailed analysis report on the networking outcomes and propose strategies for sustained engagement beyond the project lifecycle.

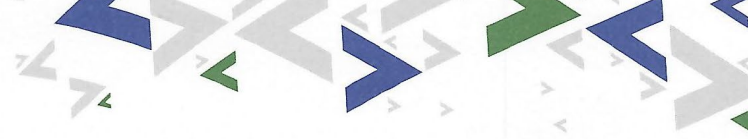
**4. Technical Assistance to Intern Hosting Organizations - Wrap-up and Enhancement:**

- Deliver the final workshops for intern hosting organizations, tailored based on feedback received throughout earlier phases.
- Measure the improvements achieved in intern placement quality.
- Provide a set of refined guidelines and tools for intern hosting that can be utilized by organizations post-project.

**5. Stakeholders Engagement and Lessons Learned Event:**

- Plan and execute a comprehensive Lessons Learned event that brings together stakeholders to discuss the outcomes, challenges, and insights gained from the project.
- Prepare and distribute a Lessons Learned document that captures key findings, successful strategies, and areas for improvement.
- Ensure that the insights from this event are synthesized into actionable recommendations for future youth empowerment and employment initiatives.

**Note: Interested bidders are encouraged to suggest additional topics.**



**Part Two:**

**Activities and Deliverables:**

Deliverables	Timeframe	Activities
<p><b>1. Youth Foundational Courses - Governorate Access</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Review and update the foundational skills course materials</li> <li>Organization 2 days of offline foundational courses for 200 youth from all governments</li> <li>Collection and analysis of post-course feedback, aiming for at least 75% participant satisfaction.</li> <li>Provide a detailed report and recommendations on materials upgrading for future interventions</li> </ul>	<p>One month after contracting</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Draft of the updated foundational skilling-up materials.</li> <li>Deliver the training for 200 youth.</li> <li>Final report includes: <ul style="list-style-type: none"> <li>Overall description of the training.</li> <li>Methodology and approach.</li> <li>Pre and post-analysis.</li> <li>Lessons learned.</li> <li>Recommendations.</li> </ul> </li> </ul>
<p><b>2. Entrepreneurs Advanced Boot Camps Training</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Review the material and provide any suggested updates</li> <li>Develop a full guide or package for the whole process including a road map, materials for training, tools used for coaching, mentoring, evaluation, assessments, matchmaking, and any other elements implemented.</li> <li>Provide the full package of the training, coaching, technical assistance, match-making, and seed money competition and its evaluation to at least 25 participants</li> <li>Provide follow-up and mentoring for the seed money recipient to ensure the succession of their plans</li> </ul>	<p>One month after contracting</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Draft of the updated entrepreneurship materials.</li> <li>Draft the guide/manual for the whole process of the journey starting from selecting youth until connecting them with the Ecosystem.</li> <li>deliver the training for 25 youth.</li> <li>Final report includes: <ul style="list-style-type: none"> <li>Overall description of the training.</li> <li>Methodology and approach.</li> <li>Pre and post-analysis.</li> <li>Lessons learned.</li> <li>Recommendations.</li> <li>Minutes of the meeting of the follow-up and mentoring sessions.</li> </ul> </li> </ul>
<p><b>3. Entrepreneurs and Self-employed Youth Matching Events</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Hosting of at least two matching events in the year 2024.</li> <li>Facilitation of at least 50 meaningful connections between entrepreneurs and stakeholders per event.</li> <li>Follow-up surveys conducted within one-month post-event to track the progress of at least 75% of the matches made.</li> </ul>	<p>One month after contracting</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Host 2 matching- events of at least 50 meaningful connections</li> <li>Report on the outcome of the two matching events</li> </ul>

<p><b>4. TA to Intern Hosting Organizations</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Design and implementation of a tailored workshop series for intern hosting organizations, with at least three workshops conducted</li> <li>• Provision of technical assistance to a minimum of 20 organizations, aiming for an improvement in their intern placement quality by at least 25%</li> </ul>	<p>One month after contracting</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Hold a series for intern hosting organizations to cover at least 20 hosting organizations.</li> <li>- Demonstrating the intern manual developed by PfG to support the placement of youth under Youth Jo Level Up</li> <li>- Final report</li> </ul>
<p><b>5. Hold stakeholders including NCC and Youth Skills Matching &amp; Integration Lessons Learned Event</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Organization and completion of a Lessons Learned Event</li> <li>• Compilation and distribution of an event summary report including key takeaways to at least 100 stakeholders</li> </ul>	<p>One month after contracting</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- A detailed plan for the lessons learned event, including the Agenda, Schedule, and logistics arrangement and meetings with partners.</li> <li>- Provide PfG with list of attendees, minutes of meetings, list of speakers, ...etc</li> <li>- A comprehensive report draft summarizing the lessons learned and recommendations from the event.</li> <li>- -Final report after feedback from PfG</li> </ul>

**Part Three:**

**Monitoring and Evaluation:**

- Provide training reports and updates.
- Provide outreach and eligibility reports.
- Submit post-training assessment analysis after training (IN ENGLISH)
- Submit attendance sheets and convenient evidence on the opportunities 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)
- Any other document YJLU team may request.

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

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

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

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.		

\*N/A: Not Available

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

#### المرحلة الأولى : التقييم الأولي / المبدئي :

يجب على جميع مقدمي العروض اجتياز معايير التقييم الأولي/المبدئي في المرحلة الأولى من أجل المضي قدما الى المرحلة الثانية. ستقوم شركة انتقال للتدريب "شركاء للأفضل" بتقييم كل عرض على أساس الجدول التالي :

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.		

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

#### Phase 2: Technical Evaluation (60% 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:

#### المرحلة الثانية: التقييم الفني / التقني ( 60% 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:

- Provide a two-pager document with clear outline and approach to tasks guaranteeing timely and high-quality deliverables (10%)
- Proven extensive and practical knowledge in the tasks mentioned in the Scope of Work and CVs for consultants and a list of references from parties that previously were trained by bidder (35%)

- تقديم تقرير من صفحتين يحتوي مخطط ونهج واضحان للمهام يضمن تحقيق نتائج عالية الجودة في الوقت المناسب (10%)
- اثبات المعرفة العملية بالقطاع في مناطق التدريب المحددة وبالتحديد بما يتعلق بالمواضيع التي تم ذكرها في نطاق العمل وتزويدنا بالسيرة الذاتية للمدرين , و قائمة بالجهات التي تم تدريبها مسبقا(35%)





<p>C. Expertise in working with the local communities and prior engagement and expert with governmental entities and civil society institutions (15%)</p>	<p>ت. الخبرة بالعمل مع المجتمع المحلي والقدرة على الوصول للمؤسسات الرسمية والمدنية في هذه المجتمعات.(15%)</p>
<p><b>Phase :3 Financial Evaluation</b> (40% of the total mark):</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>The organization has the right to cancel any of the items to reach the estimated budget if possible</p> <p>Entiqal for Training doing business as a "Partners for Good" will evaluate each offer quantitatively based on the following criteria:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li><b>1. Realistic financial offer compared to items (10%):</b> 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.</li> <li><b>2. Credit facility (10%):</b> 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).</li> <li><b>3. The lowest financial offer (20%):</b> 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.</li> </ol>	<p><b>المرحلة الثالثة: التقييم المالي (40% من العلامة الكلية):</b></p> <p>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 .</p> <p>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.</p> <p>للمنظمة الحق في الغاء أي من البنود للوصول للميزانية المقدرة ان امكن ذلك</p> <p>ستقوم شركة انتقال للتدريب و تمارس أعمالها باسم منظمة "شركاء للأفضل" بتقييم كل عرض على أساس المعايير التالية:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li><b>1. واقعية العرض المالي مقارنة بالعناصر المقدمة (10 %):</b> سيتم النظر الى العرض المالي المقدم ومقارنته بالسعر السوقي بالإضافة الى مقارنة السعر بالميزانية الموجودة و الموافقة عليها لهذا البند.</li> <li><b>2. التسهيلات الائتمانية (10%):</b> 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).</li> <li><b>3. العرض المالي الأقل (20 %):</b> العرض المالي الأقل سيتم منحه 20 % , العرض المالي الاقل سيكون معيار المقارنة , وبناءا عليه تمنح باقي النتائج.</li> </ol>
<p><b>Part 6: Terms of Agreement.</b></p>	<p><b>الجزء السادس : مدة الأتفاقية .</b></p>
<p>The type of contract will be discussed with the final candidate, noting that it will be a short-term contract. .</p>	<p>سيتم مناقشة نوع العقد مع المرشح النهائي ، مع العلم بأنه سيكون عقدا قصير الأجل.</p>