

ตารางแสดงวงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรรและราคากลาง (ราคาอ้างอิง)

แบบ บก.๐๖

ในการจัดซื้อจัดจ้าง

๑. ชื่อโครงการ พัฒนาทักษะการเจรจาเพื่อการนำเสนอสินค้า
ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๗
๒. หน่วยงานเจ้าของโครงการ กองพัฒนาเกษตรอุตสาหกรรม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
๓. วงเงินงบประมาณที่ได้รับ ๘๐๐,๐๐๐ บาท (แปดแสนบาทถ้วน)
๔. วันที่กำหนดราคากลาง (ราคาอ้างอิง) ณ วันที่ ๑๕ พฤษภาคม ๒๕๖๗
เป็นเงิน ๘๐๐,๐๐๐ บาท (แปดแสนบาทถ้วน)
ราคา/หน่วย

รายละเอียดราคาต่อหน่วยดังแสดงในตาราง

ลำดับที่	รายการ	ค่าใช้จ่าย (บาท)
๑	ค่าใช้จ่ายการเตรียมความพร้อมการดำเนินกิจกรรม	๒๐,๐๐๐
๒	ค่าใช้จ่ายการประชาสัมพันธ์ รับสมัคร และคัดเลือก ชี้แจงรายละเอียดกิจกรรม	๒๐,๐๐๐
๓	ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ จำนวนไม่น้อยกว่า ๓๐ ชั่วโมง	๓๙๕,๐๐๐
๔	ค่าใช้จ่ายในการจัดกิจกรรมนำเสนอการเจรจาเพื่อนำเสนอสินค้าและบริการ จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ ครั้ง	๑๖๓,๐๐๐
๕	ค่าใช้จ่ายในการจัดกิจกรรมสัมมนาเผยแพร่ผลสำเร็จของการดำเนินกิจกรรม จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ ครั้ง	๑๒๒,๐๐๐
๖	ค่าใช้จ่ายจัดทำคลิปวิดีโอเผยแพร่องค์ความรู้และผลสำเร็จของการดำเนินกิจกรรม	๓๐,๐๐๐
๗	ค่าใช้จ่ายเอกสารกิจกรรมเปิดตัว ค่าพิมพ์รายงาน ค่าจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ และอื่นๆ	๕๐,๐๐๐
รวม (แปดแสนบาทถ้วน)		๘๐๐,๐๐๐

ราคาข้างต้นนี้ได้รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม ๗ % แล้ว

หมายเหตุ - ค่าใช้จ่ายทุกรายการสามารถถัวเฉลี่ยกันได้

๕. แหล่งที่มาของราคากลาง (ราคาอ้างอิง)

ราคาที่ได้รับมาจากการสืบราคาจากท้องตลาด

๕.๑ บริษัท เทค ทูเก็ตเตอร์ จำกัด

๕.๒ บริษัท เดอะ กรีน แอปเปิ้ล จำกัด

๕.๓ บริษัท เอส.อาร์.เอ็ม. จำกัด

๖. รายชื่อเจ้าหน้าที่ผู้กำหนดราคากลาง (ราคาอ้างอิง)

นางสาว สุนทรี

ประธานกรรมการ

(นางสาวศศิวิมล สุทธิเลิศ)

นักวิชาการอุตสาหกรรมชำนาญการพิเศษ

นายชญา นิน

กรรมการ

(นายชญา นิน ศรีธารณพ)

นักวิชาการอุตสาหกรรม

นางสาวสุรัตน์

กรรมการและเลขานุการ

(นางสาวสุรัตน์ เขียวชะอุ่มงาม)

นักวิชาการอุตสาหกรรมชำนาญการ

ขอบเขตการดำเนินงานจ้าง (Term of Reference : TOR)

กิจกรรมพัฒนาทักษะการเจรจาเพื่อการนำเสนอสินค้า

ภายใต้โครงการยกระดับสินค้าเกษตรสู่เกษตรอุตสาหกรรม

ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๗

โดย กองพัฒนาเกษตรอุตสาหกรรม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

๑. หลักการและเหตุผล

เป้าหมายสำคัญของการทำธุรกิจ คือนอกจากการขายเพื่อสร้างยอดขายยังต้องมีการสร้างความผูกพันที่ดีต่อลูกค้า เพราะการที่ผู้ขายมีความผูกพันที่ดีกับลูกค้า ย่อมทำให้ลูกค้ามีการตัดสินใจซื้อที่ง่ายขึ้น ทำให้ยอดขายเติบโต องค์กรจะมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง การนำเสนอสินค้าที่ดีจะเป็นประจักษ์ผลการตัดสินใจซื้อของลูกค้าและการบริการที่ดีจะเป็นประจักษ์ผลการสร้างความยั่งยืนทำให้ลูกค้ากลับมาซื้อซ้ำ การมีทักษะในการนำเสนอสินค้าและการให้บริการอย่างมืออาชีพ จึงเป็นความจำเป็นที่ผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมต้องพัฒนานตนเองให้ครอบคลุมทักษะทั้ง ๒ ด้านในเวลาเดียวกัน เช่นการนำเสนอสินค้านั้น ผู้นำเสนอต้องมีความมั่นใจในทุกขณะที่นำเสนอ มีหลักการนำเสนอที่เชื่อมโยงสินค้า ให้ลูกค้ามีความรู้สึกเข้าใจ ประทับใจและสนใจ จนในที่สุดคือการตัดสินใจซื้อ ทำให้ผู้ขายสามารถปิดการขายได้ หลักของการนำเสนอสินค้าที่ลูกค้าต้องการเห็น มีเรื่องราวที่น่าสนใจ Storytelling ต้องมีความสั้น กระชับ ตรงประเด็น เข้าใจง่ายและรัดกุม ทำให้ผู้ซื้อที่มีข้อมูลเพียงพอในการตัดสินใจซื้อ การนำเสนอสินค้าจึงเป็นเสมือนเครื่องมือที่จะทำให้ลูกค้าเข้าใจในสิ่งที่ผู้ขายต้องการบอกไม่ว่าสินค้านั้นจะเป็นสินค้าอะไรก็ตาม การที่ผู้ขายมีทักษะในการนำเสนอขายสินค้าที่ดี ย่อมเท่ากับการเพิ่มโอกาสในการปิดการขายมากเท่านั้น แต่อย่างไร มีความเข้าใจผิดของผู้ขายที่มีหน้าที่ในการนำเสนอว่าการมีเนื้อหาที่ดี การมีรายละเอียดสินค้าที่ละเอียด จะทำให้การนำเสนอสินค้าดี ลูกค้าประทับใจหรือบางคนอาจจะมองว่า การนำเสนอที่ดีจะขึ้นกับรูปแบบเทคนิควิธีที่ผู้ขายนำมาใช้ในการนำเสนอขายสินค้า จะทำให้ผู้ขายได้รับการยอมรับหรือโดดเด่นในเวทีการนำเสนอสินค้านั้น ๆ แท้จริงการนำเสนอสินค้าที่ดี ต้องมีการผสมผสานระหว่างเนื้อหาและวิธีการนำเสนอทำให้มีความกลมกลืนเหมาะสมกับผู้ซื้อมากที่สุด ก็จะทำให้การนำเสนอสินค้านั้นครั้งนั้น ๆ มีความโดดเด่นน่าสนใจ การนำเสนอสินค้าได้อย่างมืออาชีพ และการให้บริการที่ดีเลิศเพื่อสร้างความประทับใจให้กับลูกค้า

การเจรจาต่อรอง การนำเสนอสินค้าหรือบริการ สำหรับผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมเป็นเรื่องสำคัญ หลายหน่วยงานมองข้าม และหลายหน่วยงานก็ให้ความสำคัญมาก การเจรจาต่อรองโดยทั่วไปก็สามารถทำได้ แต่ถ้าจะให้มีประสิทธิภาพนั้น ต้องมีรูปแบบที่ดี มีความชัดเจน มีกลยุทธ์ การเตรียมการล่วงหน้า การศึกษา คู่เจรจา คาดเดาความต้องการของคู่เจรจา เลือกผู้แทนในการเจรจาที่เหมาะสมและการนำเสนอที่ดีย่อมสามารถทำให้เกิดประสิทธิภาพในการเจรจาได้ดีที่สุด

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม โดยกองพัฒนาเกษตรอุตสาหกรรม จึงได้จัดกิจกรรมพัฒนาทักษะการเจรจาเพื่อการนำเสนอสินค้า เพื่อเป็นการสร้างโอกาส สร้างความเชื่อมั่น และเตรียมความพร้อมให้ผู้ประกอบการ SMEs มีศักยภาพขีดความสามารถในการแข่งขันให้เป็นที่รู้จักในเวทีโลก

๒. วัตถุประสงค์

๒.๑ เพื่อให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมได้รับความรู้ ความเข้าใจและเกิดทัศนคติที่ถูกต้องต่อหลักการเจรจาต่อรองที่มีประสิทธิภาพ

๒.๒ เพื่อให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมมีทักษะเข้าใจ วิธีการ การใช้เทคนิคต่าง ๆ เพื่อสร้างความโดดเด่นในการนำเสนอสินค้าหรือบริการ เพื่อดึงดูดความสนใจลูกค้า



๒.๓ เพื่อพัฒนาทักษะในการนำเสนอสินค้าอย่างมืออาชีพ เพื่อโน้มน้าวใจผู้ฟังให้สนใจ เพื่อให้เกิดการจับคู่ธุรกิจ

๓. กลุ่มเป้าหมาย

ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) และ/หรือ ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน ผู้ประกอบการ OTOP จำนวนไม่น้อยกว่า ๓๐ กิจกรรม

๔. สาขาเป้าหมาย

อุตสาหกรรมเกษตรแปรรูป อุตสาหกรรมอาหารแปรรูป อุตสาหกรรมเครื่องสำอาง หรืออุตสาหกรรมอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

๕. พื้นที่ดำเนินงาน

ทั่วประเทศ

๖. ระยะเวลาการดำเนินงาน

ระยะเวลา ๑๑๐ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญาจ้าง

๗. วงเงินงบประมาณ

วงเงินงบประมาณจัดจ้าง จำนวน ๘๐๐,๐๐๐ บาท (แปดแสนบาทถ้วน) ซึ่งรวมภาษีมูลค่าเพิ่ม ภาษีอากร และค่าธรรมเนียมอื่น ๆ แล้ว

๘. วิธีการจ้าง

จัดจ้างโดยวิธีคัดเลือก ตามพระราชบัญญัติการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. ๒๕๖๐ มาตรา ๕๖ (๑) (ข) พัสตู่ที่ต้องการจัดซื้อจัดจ้างมีคุณลักษณะเฉพาะเป็นพิเศษหรือซับซ้อนหรือต้องผลิต จำหน่าย ก่อสร้าง หรือให้บริการโดยผู้ประกอบการที่มีฝีมือโดยเฉพาะ หรือมีความชำนาญเป็นพิเศษ หรือมีทักษะสูง และผู้ประกอบการนั้นมีจำนวนจำกัด

๙. ตัวชี้วัดกิจกรรม

เชิงปริมาณ	หน่วยนับ
วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และ/หรือ วิสาหกิจชุมชน ผู้ประกอบการ OTOP กลุ่มเป้าหมายที่เข้าร่วมกิจกรรม ได้รับการพัฒนา	ไม่น้อยกว่า ๓๐ กิจกรรม
เชิงคุณภาพ	หน่วยนับ
๑. ผู้รับบริการที่ได้รับการฝึกอบรมมีองค์ความรู้เพิ่มขึ้น (Pre-Test/ Post-Test)	ไม่น้อยกว่าร้อยละ ๘๐
๒. ผู้รับบริการที่ได้รับการบริการสามารถนำความรู้ไปใช้ประโยชน์	ไม่น้อยกว่าร้อยละ ๘๐
๓. ผู้รับบริการมีความพึงพอใจต่อการกระบวนการให้บริการ	ไม่น้อยกว่าร้อยละ ๙๐

๑๐. ผลลัพธ์

ตัวชี้วัด	หน่วยนับ
ร้อยละของจำนวนผู้ที่เข้าร่วมกิจกรรม มียอดขายเพิ่มขึ้น ร้อยละ ๑๐	ไม่น้อยกว่าร้อยละ ๕๐

๑๑. ขอบเขตของงานและวิธีดำเนินงาน

เพื่อให้การดำเนินกิจกรรมพัฒนาทักษะการเจรจาเพื่อการนำเสนอสินค้าโดยผู้รับจ้างต้องดำเนินการตามขอบเขตของงาน ดังนี้

๑๑.๑ การเตรียมความพร้อมการดำเนินงาน

๑๑.๑.๑ จัดเตรียมทีมงาน โดยที่ผู้รับจ้างต้องกำหนดทีมงาน และระบุชื่อบุคคลที่รับผิดชอบการดำเนินงาน ในด้านต่าง ๆ เช่น ผู้จัดการโครงการ ผู้ประสานงานโครงการ ผู้ดูแลระบบข้อมูลและเอกสารรายชื่อวิทยากร/ ผู้เชี่ยวชาญ หน่วยงานที่รับผิดชอบ สถานที่ติดต่อ โดยให้ระบุรายละเอียดที่สามารถติดต่อและประสานงานได้อย่างรวดเร็วและถูกต้อง จำนวนไม่น้อยกว่า ๓ คน

๑๑.๑.๒ จัดทำแผน และนำเสนอแผนการดำเนินงานภาพรวม (Action Plan) ของกิจกรรมตลอดระยะเวลาการดำเนินงาน โดยให้มีรายละเอียดประกอบด้วย วัตถุประสงค์ ขอบเขตการดำเนินงาน วิธีการ ขั้นตอน รูปแบบ การดำเนินงานและการจัดกิจกรรม และแผนการดำเนินการ (Gantt Chart) พร้อมผลที่คาดว่าจะได้รับในแต่ละขั้นตอน ตัวชี้วัดผลผลิต และผลลัพธ์ของกิจกรรม

๑๑.๒ ดำเนินการประชาสัมพันธ์ รับสมัคร และคัดเลือกผู้ประกอบการเข้าร่วมกิจกรรม

๑๑.๒.๑ จัดทำและนำเสนอแผนการประชาสัมพันธ์และเผยแพร่กิจกรรมในภาพรวมผ่านช่องทางต่าง ๆ ที่เหมาะสมตลอดระยะเวลาการดำเนินกิจกรรม

๑๑.๒.๒ ออกแบบและจัดทำกราฟิกต่าง ๆ สำหรับใช้ในการดำเนินการประชาสัมพันธ์ และการจัดกิจกรรมต่าง ๆ ในรูปแบบที่เหมาะสม เช่น Banner/ Photo Backdrop Roll up Banner/ Info graphic/ Poster และกราฟิกอื่น ๆ (ถ้ามี)

๑๑.๒.๓ นำเสนอรูปแบบการรับสมัครที่สามารถจัดเก็บข้อมูลผู้สมัครได้อย่างเป็นระบบ รวมทั้งกำหนดคุณสมบัติของกลุ่มเป้าหมาย หลักเกณฑ์ และข้อกำหนดหรือเงื่อนไขอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับกรดำเนินการกิจกรรม

๑๑.๒.๔ ประชาสัมพันธ์เผยแพร่รายละเอียดและข้อมูลข่าวสารของกิจกรรม พร้อมทั้งสร้างการรับรู้และเชิญชวนกลุ่มเป้าหมายที่สนใจสมัครเข้าร่วมกิจกรรมด้วยวิธีการและช่องทาง ที่เหมาะสมทั้งในรูปแบบ Online ที่เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้ อย่างน้อยจำนวน ๓ ช่องทาง หรือการประชาสัมพันธ์ด้วยวิธีการอื่น ๆ ที่สามารถจะทำการประชาสัมพันธ์ ถึงกลุ่มเป้าหมายได้ (ถ้ามี) ตลอดจนดำเนินการเผยแพร่ประชาสัมพันธ์กิจกรรมตลอดระยะเวลาการดำเนินกิจกรรมให้เป็นที่รู้จักในวงกว้าง

๑๑.๒.๕ จัดทำใบสมัครการเข้าร่วมกิจกรรมในรูปแบบที่สามารถจัดเก็บข้อมูลผู้สมัครได้อย่างเป็นระบบ เช่น รูปแบบ Google Document / QR Code สำหรับผู้สมัคร

๑๑.๒.๖ ดำเนินการรับสมัคร รวบรวมใบสมัครและข้อมูลผู้สมัคร คัดกรองและตรวจสอบข้อมูลความถูกต้องในใบสมัคร และจัดทำสรุปข้อมูลผู้สมัครเข้าร่วมกิจกรรม จำนวนไม่น้อยกว่า ๓๐ กิจกรรมในรูปแบบไฟล์ .xls ประกอบด้วยรายละเอียด เช่น

๑) รายละเอียดผู้สมัคร เช่น ชื่อ-นามสกุล ตำแหน่ง ที่อยู่ติดต่อได้ หมายเลขโทรศัพท์ที่ติดต่อได้ อีเมล เลขประจำตัวบัตรประชาชน และอื่น ๆ (ถ้ามี)

๒) รายละเอียดสถานประกอบการ เช่น ชื่อสถานประกอบการ ที่ตั้ง เลขทะเบียนนิติบุคคล (บริษัท/ ห้างหุ้นส่วนจำกัด) เลขทะเบียนวิสาหกิจชุมชน และอื่น ๆ (ถ้ามี)

๓) รายละเอียดผลิตภัณฑ์ เช่น ประเภทผลิตภัณฑ์ ชื่อตราสินค้า/ผลิตภัณฑ์ (Brand) รูปสินค้า/ ผลิตภัณฑ์ (Brand) รายละเอียด/ แนวคิดสินค้า

๔) รายละเอียดข้อมูลอื่น ๆ เช่น ความต้องการรับการส่งเสริมและพัฒนา ประวัติการเข้าร่วมกิจกรรมต่าง ๆ กับกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมและหน่วยงานอื่น ๆ (ถ้ามี)

๑๑.๒.๗ กำหนดหลักเกณฑ์การคัดเลือกกลุ่มเป้าหมาย เพื่อพิจารณาคัดเลือกผู้ประกอบการที่จะเข้าร่วมกิจกรรม

๑๑.๓ ดำเนินการคัดเลือกผู้ประกอบการกลุ่มเป้าหมายเพื่อเข้าร่วมกิจกรรม ณ สถานที่ที่เหมาะสม (Offline) ดังนี้

๑๑.๓.๑ พิจารณาคัดเลือกผู้ประกอบการที่มีศักยภาพและมุ่งมั่นตั้งใจที่จะพัฒนาธุรกิจอุตสาหกรรมเกษตรเพื่อสู่เวทีการค้า ทั้งภายในประเทศ ตลาดต่างประเทศ จำนวนไม่น้อยกว่า ๓๐ กิจการ ทั้งนี้ การคัดเลือกต่าง ๆ ให้อยู่ในดุลพินิจของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมที่สามารถเปลี่ยนแปลงได้ด้วยเหตุผลอันควร

๑๑.๓.๒ ประกาศรายชื่อผู้ประกอบการที่ผ่านการคัดเลือก ผ่านช่องทาง Facebook ของ กองพัฒนาเกษตรอุตสาหกรรม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เพื่อเข้าร่วมกิจกรรมต่อไป

๑๑.๓.๓ นำเสนอแนวทาง กรอบระยะเวลา หัวข้อการอบรม และรูปแบบการอบรมเชิงปฏิบัติการ เช่น แบบกลุ่ม หรือแบบรายต่อราย หรือทั้งแบบกลุ่มและแบบรายต่อราย จำนวนไม่น้อยกว่า ๓๐ ชั่วโมง พร้อมนำเสนอรายชื่อทีมวิทยากรจำนวนไม่น้อยกว่า ๓ คน ที่มีประสบการณ์พิเศษ พร้อมประวัติ และอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องของกิจกรรมฯ ในการพัฒนาศักยภาพกลุ่มเป้าหมายที่ผ่านการคัดเลือกจำนวนไม่น้อยกว่า ๓๐ กิจการ

๑๑.๔ ดำเนินการฝึกอบรม รูปแบบ Offline ดังนี้

๑๑.๔.๑ ออกแบบและนำเสนอหลักสูตร หัวข้ออบรม ที่เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายที่เข้าร่วมกิจกรรม โดยหัวข้ออบรมต้องมีเนื้อหาวิชาที่ควรเกี่ยวข้องกับกรอบแนวคิดการดำเนินกิจกรรม รูปแบบ Offline จำนวนไม่น้อยกว่า ๓๐ ชั่วโมง อาทิเช่น

- การวิเคราะห์ ประเมินความพร้อม และการวางแผนในการเจรจาการค้า
- กลยุทธ์การออกงานแสดงสินค้า เทคนิคการสร้างเครือข่ายเพื่อขยายตลาด
- การสร้างเสริมทักษะการเจรจาเพื่อนำเสนอสินค้าหรือบริการ การนำวิธีการ

Storytelling มาเป็นองค์ประกอบในการนำเสนอ

๑๑.๔.๒ นำเสนอวิทยากรประจำหัวข้อฝึกอบรม พร้อมแนบประวัติตามหัวข้อ ๑๑.๔.๑ จำนวนไม่น้อยกว่า ๓ คน

๑๑.๔.๓ นำเสนอรูปแบบการฝึกอบรมที่มีความเหมาะสม มีประสิทธิภาพและสะดวกต่อการใช้งานของกลุ่มเป้าหมายที่เข้าร่วมกิจกรรมฯ

๑๑.๔.๔ ดำเนินการชี้แจงรายละเอียดการดำเนินกิจกรรม และพิธีเปิดกิจกรรม

๑๑.๔.๕ ดำเนินการจัดฝึกอบรม รูปแบบ Offline ไม่น้อยกว่า ๓ หัวข้ออบรม และรวมไม่น้อยกว่า ๓๐ ชั่วโมง จำนวนไม่น้อยกว่า ๓๐ กิจการ ตามหัวข้ออบรมในขอบเขตของงานข้อ ๑๑.๔.๑ ณ สถานที่ที่เหมาะสม (Offline)

๑๑.๔.๖ ดำเนินการจัดเก็บข้อมูลการเข้ารับการฝึกอบรมของกลุ่มเป้าหมาย และประเมินผลก่อนและหลังการฝึกอบรม พร้อมทั้งสรุปผลการอบรมโดยแยกเป็นรายวิชาและในภาพรวม

๑๑.๕ ดำเนินการจัดกิจกรรมการนำเสนอ จำนวน ๑ ครั้ง

ดำเนินการจัดกิจกรรมการนำเสนอสินค้าและบริการ โดยจัดเวทีให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมมีโอกาสนำเสนอสินค้าและบริการของตนเอง พร้อมทั้งแลกเปลี่ยนประสบการณ์ในการนำเสนอระหว่างผู้เข้าร่วมกิจกรรมและผู้เชี่ยวชาญด้านการเจรจาการนำเสนอสินค้าและบริการจำนวน ๑ ครั้ง ณ สถานที่ที่เหมาะสม (Offline)

๑๑.๖ ดำเนินการจัดกิจกรรมสัมมนาเผยแพร่ผลสำเร็จของการดำเนินกิจกรรม จำนวน ๑ ครั้ง

ดำเนินการจัดกิจกรรมสัมมนาเผยแพร่ผลสำเร็จของการดำเนินกิจกรรม สรุปผลการดำเนินงาน โดยให้มีการสรุปผลสำเร็จการดำเนินกิจกรรมในภาพรวม และมอบประกาศนียบัตรให้แก่ผู้ประกอบการที่เข้าร่วมกิจกรรม จำนวน ๑ ครั้ง โดยมีผู้ประกอบการเข้าร่วมกิจกรรมไม่น้อยกว่า ๓๐ คน ณ สถานที่ที่เหมาะสม (Offline)

๑๑.๗ ดำเนินการจัดทำรายงานสรุปผลการดำเนินกิจกรรม

๑๑.๗.๑ จัดทำบทสรุปผู้บริหาร ความยาวไม่เกิน ๒ หน้า A๔ และรายงานสรุปผลการดำเนินกิจกรรม พร้อมทั้งปัญหา อุปสรรค และข้อเสนอแนะในการดำเนินกิจกรรมในปีต่อ ๆ ไป

๑๑.๗.๒ จัดทำบทความแสดงผลสำเร็จในการพัฒนากลุ่มเป้าหมายทั้งหมด พร้อมภาพประกอบ ความยาวไม่น้อยกว่า ๑ หน้า A๔ ต่อกิจการ ในรูปแบบไฟล์อิเล็กทรอนิกส์

๑๑.๗.๓ จัดทำคลิปวิดีโอเผยแพร่องค์ความรู้ และผลสำเร็จของการดำเนินกิจกรรมฯ โดยมีความยาวไม่น้อยกว่า ๓ นาที

๑๑.๘ การดำเนินกิจกรรมสนับสนุนอื่น ๆ

๑๑.๘.๑ ดำเนินการบันทึกและรวบรวมภาพบรรยากาศการดำเนินงานของทุกกิจกรรม ในรูปแบบภาพนิ่งตลอดช่วงระยะเวลาของการดำเนินกิจกรรม โดยการบันทึกภาพที่มีความละเอียดสูงที่เหมาะสมเพื่อใช้สำหรับการประชาสัมพันธ์ เผยแพร่ การดำเนินกิจกรรม

๑๑.๘.๒ ดำเนินการรวบรวมเอกสารประกอบการฝึกอบรม รวมทั้งเอกสารของกิจกรรมอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง ตลอดระยะเวลาการดำเนินกิจกรรม

๑๑.๘.๓ ดำเนินการประสานงานและจัดเก็บแบบฟอร์มต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนากลุ่มเป้าหมายที่เข้าร่วมกิจกรรม ตามที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมกำหนด เช่น แบบข้อมูลเบื้องต้นผู้รับบริการ แบบประเมินความพึงพอใจ แบบประเมินผลลัพธ์หลังรับบริการ เป็นต้น

ทั้งนี้ ผู้รับจ้างสามารถกำหนด/ปรับปรุงแก้ไขแบบฟอร์มสำหรับเก็บข้อมูลกลุ่มเป้าหมายที่เข้าร่วมกิจกรรมได้ตามความเหมาะสม โดยต้องได้รับความเห็นชอบจากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมก่อนดำเนินการ

หมายเหตุ :

๑) หากผู้รับจ้างไม่สามารถดำเนินกิจกรรมใดกิจกรรมหนึ่งตามขอบเขตของงานได้ด้วยเหตุปัจจัยที่มีผลกระทบจากวิกฤตต่าง ๆ เช่น ความปลอดภัย สิ่งแวดล้อม สุขภาพ ภัยธรรมชาติ โรคระบาด หรือปัจจัยอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งเป็นเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นอย่างสุดวิสัย ผู้รับจ้างสามารถปรับเปลี่ยนรูปแบบ วิธีการหรือกระบวนการดำเนินงาน และสถานที่ดำเนินการได้ตามความเหมาะสม โดยให้พิจารณาถึงรูปแบบและแนวทางที่เป็นประโยชน์ต่อกิจกรรมและกลุ่มเป้าหมายที่ร่วมกิจกรรมเป็นสำคัญ โดยผู้รับจ้างจะต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษร อย่างน้อยภายใน ๕ วันทำการ เพื่อให้กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมเห็นชอบก่อนดำเนินการ

๒) ผู้รับจ้างต้องร่วมกับกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ในการดำเนินการจัดทำเกณฑ์คัดเลือก/การคัดเลือกกลุ่มเป้าหมายที่เข้าร่วมกิจกรรม การเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ การเชิญชวนและรับสมัครกลุ่มเป้าหมาย และอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินกิจกรรม

๓) การประชาสัมพันธ์และการดำเนินงานขั้นตอนต่าง ๆ ผู้รับจ้างต้องแสดงให้กลุ่มเป้าหมายที่เข้าร่วมกิจกรรมได้ทราบถึงการส่งเสริมสนับสนุนกิจกรรมโดยกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

๔) ผู้รับจ้างต้องให้ความร่วมมือในการดำเนินการที่สนับสนุนให้กิจกรรมสามารถดำเนินการได้บรรลุตามวัตถุประสงค์และเป้าหมายผลลัพธ์ที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมกำหนด

๑๒. คุณสมบัติของผู้รับจ้าง

๑๒.๑ มีความสามารถตามกฎหมาย

๑๒.๒ ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย

๑๒.๓ ไม่อยู่ระหว่างเลิกกิจการ

๑๒.๔ ไม่เป็นบุคคลซึ่งอยู่ระหว่างถูกระงับการยื่นข้อเสนอหรือทำสัญญากับหน่วยงานของรัฐไว้ชั่วคราว เนื่องจากเป็นผู้ที่ไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้ประกอบการตามระเบียบที่รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังกำหนดตามที่ประกาศเผยแพร่ในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง

๑๒.๕ ไม่เป็นบุคคลซึ่งถูกระบุชื่อไว้ในบัญชีรายชื่อผู้ทำงานและได้แจ้งเวียนชื่อให้เป็นผู้ทำงานของหน่วยงานของรัฐในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง ซึ่งรวมถึงนิติบุคคลที่ผู้ทำงานเป็นหุ้นส่วนผู้จัดการ กรรมการผู้จัดการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจในการดำเนินงานในกิจการของนิติบุคคลนั้นด้วย

๑๒.๖ มีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามที่คณะกรรมการนโยบายการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐกำหนดในราชกิจจานุเบกษา

๑๒.๗ เป็นบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคลผู้มีอาชีพรับจ้างงานดังกล่าว

๑๒.๘ ไม่เป็นผู้มีผลประโยชน์ร่วมกันกับผู้ยื่นข้อเสนอรายอื่นที่เข้ายื่นข้อเสนอให้แก่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ณ วันที่เสนอราคา หรือไม่เป็นผู้กระทำการอันเป็นการขัดขวางการแข่งขันอย่างเป็นธรรมในการจัดจ้างครั้งนี้

๑๒.๙ ไม่เป็นผู้ได้รับเอกสิทธิ์หรือความคุ้มกัน ซึ่งอาจปฏิเสธไม่ยอมขึ้นศาลไทยเว้นแต่รัฐบาลของผู้ยื่นข้อเสนอได้มีคำสั่งให้สละเอกสิทธิ์และความคุ้มกันเช่นนั้น

๑๒.๑๐ ผู้ยื่นข้อเสนอต้องลงทะเบียนในระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Government Procurement: e-GP) ของกรมบัญชีกลาง

๑๒.๑๑ มีบุคลากรหลักที่มีความรู้และประสบการณ์การทำงานในส่วนที่เกี่ยวข้อง จำนวนไม่น้อยกว่า ๓ คน

๑๒.๑๒ ผู้ยื่นข้อเสนอต้องมีประสบการณ์ ในการถ่ายทอดองค์ความรู้ การเจรจาต่อรอง การนำเสนอสินค้าและบริการด้านการส่งออก การค้าระหว่างประเทศ และส่งเสริมการตลาด หรืออื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง ที่มีผลลัพธ์เป็นที่ประจักษ์และแสดงหลักฐานได้ชัดเจน นำเชื่อถืออย่างน้อย ๒ ผลงาน

๑๒.๑๓ มูลค่าสุทธิของกิจการ

๑๒.๑๓.๑ กรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายไทยซึ่งได้จดทะเบียนเกินกว่า ๑ ปี ต้องมีมูลค่าสุทธิของกิจการ จากผลต่างระหว่างสินทรัพย์สุทธิหักด้วยหนี้สินสุทธิที่ปรากฏในงบแสดงฐานะการเงินที่มีการตรวจรับรองแล้ว ซึ่งจะต้องแสดงเป็นค่าบวก ๑ ปีสุดท้ายก่อนวันยื่นข้อเสนอ

๑๒.๑๓.๒ กรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายไทย ซึ่งยังไม่มีงบแสดงฐานะการเงินกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ต้องมีมูลค่าของทุนจดทะเบียน โดยผู้ยื่นข้อเสนอจะต้องมีทุนจดทะเบียนที่เรียกชำระมูลค่าหุ้นแล้ว ณ วันที่ยื่นข้อเสนอ โดยที่มูลค่าการจัดซื้อจัดจ้างไม่เกิน ๑ ล้านบาท ไม่ต้องกำหนดทุนจดทะเบียน

๑๒.๑๓.๓ สำหรับการจ้างครั้งหนึ่งที่มีวงเงินเกิน ๕๐๐,๐๐๐ บาทขึ้นไป กรณีที่ผู้ยื่นข้อเสนอเป็นบุคคลธรรมดา โดยพิจารณาจากบัญชีเงินฝากธนาคาร ณ วันยื่นข้อเสนอ โดยต้องมีเงินฝากคงเหลือในบัญชีธนาคารเป็นมูลค่า ๑ ใน ๔ ของมูลค่างบประมาณของโครงการหรือรายการที่ยื่นข้อเสนอในแต่ละครั้ง และหากเป็นผู้ชนะการจัดซื้อจัดจ้างหรือเป็นผู้ได้รับการคัดเลือกจะต้องแสดงบัญชีเงินฝากที่มีมูลค่าดังกล่าวอีกครั้งหนึ่งในวันลงนามในสัญญา

๑๒.๑๓.๔ กรณีที่ผู้ยื่นข้อเสนอไม่มีมูลค่าสุทธิของกิจการหรือทุนจดทะเบียน หรือมีแต่ไม่เพียงพอที่จะเข้ายื่นข้อเสนอ ผู้ยื่นข้อเสนอสามารถแสดงวงเงินสินเชื่อ โดยจะต้องมีวงเงินสินเชื่อ ๑ ใน ๔ ของมูลค่างบประมาณของโครงการหรือรายการที่ยื่นข้อเสนอในครั้งนั้น (สินเชื่อที่ธนาคารภายในประเทศ หรือ

บริษัทเงินทุนหรือเงินทุนหลักทรัพย์ที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบกิจการเงินทุนเพื่อการพาณิชย์ และประกอบธุรกิจค้าประกันตามประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทย ตามรายชื่อบริษัทเงินทุนที่ธนาคารแห่งประเทศไทยแจ้งเวียนให้ทราบ โดยพิจารณาจากยอดเงินรวมของวงเงินสินเชื่อที่สำนักงานใหญ่รับรองหรือที่สำนักงานสาขารับรอง (กรณีได้รับมอบอำนาจจากสำนักงานใหญ่) ซึ่งออกให้แก่ผู้ยื่นข้อเสนอับถึงวันยื่นข้อเสนอไม่เกิน ๙๐ วัน)

๑๒.๑๓.๕ กรณีตามข้อ ๑๒.๑๓.๑ - ๑๒.๑๓.๔ ยกเว้นสำหรับกรณีดังต่อไปนี้

๑๒.๑๓.๕.๑ กรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นหน่วยงานของรัฐ

๑๒.๑๓.๕.๒ นิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายไทยที่อยู่ระหว่างการฟื้นฟูกิจการตามพระราชบัญญัติล้มละลาย (ฉบับที่ ๑๐) พ.ศ. ๒๕๖๑

๑๒.๑๓.๕.๓ งานจ้างก่อสร้างที่กรมบัญชีกลางได้ขึ้นทะเบียนผู้ประกอบการงานก่อสร้างแล้ว และงานจ้างก่อสร้างที่หน่วยงานของรัฐได้มีการจัดทำบัญชีผู้ประกอบการงานก่อสร้างที่มีคุณสมบัติเบื้องต้นไว้แล้วก่อนวันที่พระราชบัญญัติการจัดซื้อจัดจ้างฯ มีผลใช้บังคับ

๑๓. การยื่นข้อเสนอกิจกรรม

หน่วยงานที่ได้รับหนังสือเชิญชวนและประสงค์จะยื่นข้อเสนอ ให้จัดทำรายละเอียดข้อเสนอ แยกเป็น ๓ ของ ดังนี้

๑๓.๑ ของข้อเสนอด้านเทคนิค (Technical Proposal) จำนวน ๖ ชุด ที่แสดงรายละเอียดของการปฏิบัติงาน เช่น วิธีและขั้นตอนการทำงาน แผนการปฏิบัติงาน (ให้ลงระยะเวลาเป็นเดือนที่ ๑, ๒, ๓...) และรายชื่อคณะทำงานและผู้เชี่ยวชาญพร้อมประวัติและประสบการณ์ในด้านที่เกี่ยวข้อง จำนวน ๓ คน เป็นต้น

๑๓.๒ ของข้อเสนอด้านราคา (Price Proposal) จำนวน ๑ ชุด ประกอบด้วย รายละเอียดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทุกกิจกรรม พร้อมแผนการเบิกจ่ายเงินในแต่ละงวด

๑๓.๓ ของเอกสารแสดงคุณสมบัติเบื้องต้นของผู้ยื่นข้อเสนอ (Proposal) จำนวน ๑ ชุด ดังนี้

๑) กรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นนิติบุคคลทั่วไป ให้ยื่นเอกสารอย่างน้อยดังต่อไปนี้

- สำเนาหนังสือรับรองการจดทะเบียนนิติบุคคล
- สำเนาใบทะเบียนพาณิชย์
- สำเนาหนังสือบริษัทสนธิ
- สำเนาใบทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม ภ.พ.๒๐
- สำเนาบัญชีรายชื่อหุ้นส่วนผู้จัดการ /บัญชีรายชื่อกรรมการผู้จัดการ ผู้มีอำนาจควบคุม (ถ้ามี)
- สำเนาแบบบัญชีรายชื่อผู้ถือหุ้น (แบบ บอจ. ๕)
- สำเนาใบทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม (ถ้ามี) และ/หรือสำเนาบัตรประจำตัวผู้เสียภาษี
- แบบแสดงการลงทะเบียนในระบบ e-GP
- สำเนาบัตรประชาชนเจ้าของกิจการ
- สำเนาบัญชีธนาคาร
- ประวัติการให้บริการของบริษัท (ผลงานและประสบการณ์ที่ผ่านมา) ในการดำเนิน

โครงการที่สอดคล้องกับวัตถุประสงค์และลักษณะงานของกิจกรรม

- เอกสารมูลค่าสุทธิของกิจการ (ข้อ ๑๒.๑๓ ภายใต้อำนาจ ๑๒. คุณสมบัติของผู้รับจ้าง)

๒) กรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นส่วนราชการ รัฐวิสาหกิจ สถาบันการศึกษาของรัฐหรือในกำกับของรัฐ หน่วยงานตามกฎหมายว่าด้วยระเบียบบริหารราชการส่วนท้องถิ่น หน่วยงานอื่นซึ่งมีกฎหมายบัญญัติให้มีฐานะเป็นราชการบริหารส่วนท้องถิ่น หรือหน่วยงานอื่นใดที่มีกฎหมายหรือมติคณะรัฐมนตรีให้การสนับสนุน ให้ยื่นเอกสารอย่างน้อยดังต่อไปนี้

- สำเนาพระราชบัญญัติมหาวิทยาลัย หรือเอกสารอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง
- สำเนาคำสั่งแต่งตั้งอธิการบดี หรือคำสั่งแต่งตั้งผู้มีอำนาจ
- สำเนาบัตรประจำตัวผู้เสียภาษี
- สำเนาบัญชีธนาคาร

เอกสารดังกล่าวข้างต้นต้องรับรองสำเนาถูกต้องและประทับตราสำคัญทุกหน้า กรณีที่ผู้มีอำนาจมอบอำนาจให้บุคคลอื่นดำเนินการแทน ให้มีหนังสือมอบอำนาจซึ่งปิดอากรแสตมป์ให้ถูกต้องครบถ้วนตามกฎหมาย พร้อมแนบสำเนาบัตรประจำตัวประชาชน สำเนาทะเบียนบ้านของผู้มอบอำนาจและผู้รับมอบอำนาจ พร้อมรับรองสำเนาถูกต้อง และกรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นผู้ยื่นข้อเสนอร่วมกันในฐานะเป็นผู้ร่วมค้า ให้ยื่นสำเนาสัญญาของการเข้าร่วมค้าและเอกสารตามที่ระบุข้างต้น

หน่วยงานที่สนใจให้จัดทำข้อเสนอ (Proposal) โดยมีรายละเอียดตามขอบเขตของงาน และจัดทำเป็นเอกสารแยกเป็น ๓ ของ ดังนี้ ของที่ ๑ ข้อเสนอทางด้านเทคนิค จำนวน ๖ ชุด ของที่ ๒ ข้อเสนอด้านราคา จำนวน ๒ ชุด และของที่ ๓ คุณสมบัติเบื้องต้น จำนวน ๒ ชุด แล้วใส่ซองปิดผนึก พร้อมจำหน่ายของ ดังนี้

ข้อเสนอ (Proposal)

กิจกรรมพัฒนาทักษะการเจรจาเพื่อนำเสนอสินค้า
งบประมาณรายจ่ายประจำปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๗
กองพัฒนาเกษตรอุตสาหกรรม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

เรียน ประธานคณะกรรมการซื้อหรือจ้าง โดยวิธีคัดเลือก
ที่อยู่ กองพัฒนาเกษตรอุตสาหกรรม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
ชั้น ๒ ถนนพระรามที่ ๖ แขวงพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพฯ ๑๐๔๐๐
โทรศัพท์ ๐ ๒๔๓๐ ๖๘๗๗-๘ ต่อ ๔ (เบอร์ภายใน ต่อ ๑๘๐๕)

ทั้งนี้ ให้ผู้รับจ้างจัดทำหนังสือนำเสนอ ประธานคณะกรรมการซื้อหรือจ้าง โดยวิธีคัดเลือก จำนวน ๑ ฉบับ
(แยกออกจาก ของที่ ๑ - ๓)

๑๔. หลักเกณฑ์ในการพิจารณา

การพิจารณาข้อเสนอจะดำเนินการโดย คณะกรรมการพิจารณาดังนี้

๑๔.๑ คณะกรรมการฯ จะพิจารณาคุณสมบัติของผู้ยื่นข้อเสนอ หากคุณสมบัติไม่เป็นไปตามเกณฑ์ที่กำหนดไว้คณะกรรมการฯ จะไม่พิจารณาข้อเสนอทางเทคนิค

๑๔.๒ คณะกรรมการฯ จะพิจารณาจากข้อเสนอด้านเทคนิคของผู้ยื่นข้อเสนอทุกรายที่ผ่านการตรวจสอบคุณสมบัติแล้ว โดยกำหนดเป็นคะแนนด้านคุณภาพ ๘๐ คะแนน และเกณฑ์ด้านราคา ๒๐ คะแนน โดยมีหลักเกณฑ์การพิจารณาคัดเลือก ดังต่อไปนี้

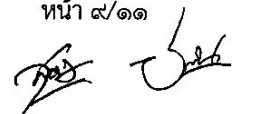
๑) การพิจารณาเกณฑ์ด้านคุณภาพจากข้อเสนอด้านเทคนิค มีคะแนนรวม ๘๐ โดยมีหลักเกณฑ์การพิจารณาเกณฑ์ด้านคุณภาพ ประกอบด้วย

พิกัดคะแนนการให้รางวัลแก่ผู้เสนอราคา		รวม
๑. คุณวุฒิ ผลงาน ประสบการณ์ และความเชี่ยวชาญของบุคลากร		๕๐
๑.๑ คุณวุฒิบุคลากรหลักด้านทักษะการเจรจาเพื่อนำเสนอสินค้า		๑๐
- บุคลากรด้านทักษะการเจรจาเพื่อนำเสนอสินค้าไม่น้อยกว่าร้อยละ ๘๐ มีคุณวุฒิไม่ต่ำกว่าปริญญาเอก		๑๐
- บุคลากรด้านทักษะการเจรจาเพื่อนำเสนอสินค้าไม่น้อยกว่าร้อยละ ๘๐ มีคุณวุฒิไม่ต่ำกว่าปริญญาโท		๘-๙
- บุคลากรด้านทักษะการเจรจาเพื่อนำเสนอสินค้าไม่น้อยกว่าร้อยละ ๘๐ มีคุณวุฒิไม่ต่ำกว่าปริญญาตรี		๕-๗
- บุคลากรด้านทักษะการเจรจาเพื่อนำเสนอสินค้าไม่น้อยกว่าร้อยละ ๘๐ มีคุณวุฒิต่ำกว่าปริญญาตรี		๑-๔
ผลสัมฤทธิ์ของงานโครงการที่ผ่านมา		คะแนน
๑.๒ ผลงาน และประสบการณ์ (มูลค่าไม่ต่ำกว่า ๔๐๐,๐๐๐ บาท) (หมายเหตุ: ๕๐ % ของวงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรร)		๑๕
- มีผลงานและประสบการณ์ที่ผ่านมาในการดำเนินโครงการที่สอดคล้องกับวัตถุประสงค์และลักษณะงานของกิจกรรม ภายใน ๓ ปี จำนวนไม่น้อยกว่า ๕ โครงการ		๑๑-๑๕
- มีผลงานและประสบการณ์ที่ผ่านมาในการดำเนินโครงการที่สอดคล้องกับวัตถุประสงค์และลักษณะงานของกิจกรรม ภายใน ๓ ปี จำนวนไม่น้อยกว่า ๓-๔ โครงการ		๖-๑๐
- มีผลงานและประสบการณ์ที่ผ่านมาในการดำเนินโครงการที่สอดคล้องกับวัตถุประสงค์และลักษณะงานของกิจกรรม ภายใน ๓ ปี จำนวนไม่น้อยกว่า ๑-๒ โครงการ		๑-๕
ผลสัมฤทธิ์ของงานโครงการที่ผ่านมา		คะแนน
๑.๓ ความเชี่ยวชาญของบุคลากร		๑๕
- การเป็นวิทยากร/การให้คำปรึกษาเชิงลึกด้านการบริหารจัดการ ทักษะการเจรจาส่งออกสินค้าและบริการ กลยุทธ์ทางการตลาด การส่งออกสากล		๑๑-๑๕
- การเป็นวิทยากร/การให้คำปรึกษาเชิงลึกด้านการบริหารจัดการ ทักษะการเจรจาส่งออกสินค้าและบริการ		๖-๑๐
- การเป็นวิทยากร/การให้คำปรึกษาเชิงลึกด้านการจัดการทั่วไป		๑-๕
๒. แผนและเทคนิคการดำเนินงานในแต่ละขั้นตอนที่ชัดเจนและมุ่งผลสัมฤทธิ์		๕๐
- รายละเอียดการดำเนินงานในแต่ละขั้นตอนที่ชัดเจนและมุ่งผลสัมฤทธิ์		๑๐
- เทคนิคการเข้าถึงผู้ประกอบการกลุ่มเป้าหมายที่มีศักยภาพเพื่อมุ่งผลสัมฤทธิ์		๕
- เทคนิคและแนวทางการพัฒนาทักษะการเจรจาเพื่อนำเสนอสินค้าและบริการ		๑๐
- เทคนิคการกระตุ้นและผลักดันให้ผู้ประกอบการมีทักษะการเจรจาเพื่อนำเสนอสินค้าและบริการ		๑๐
- เทคนิคการเจรจา การนำเสนอสินค้า ของผู้ประกอบการที่เข้าร่วมกิจกรรมและการเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ผลสำเร็จของการดำเนินงาน		๕
รวมคะแนนทั้งหมด		๑๐๐

๒) การพิจารณาเกณฑ์ด้านราคาจากข้อเสนอด้านราคา ที่ได้รวมภาษีมูลค่าเพิ่มในการดำเนินการ เฉพาะผู้ยื่นข้อเสนอรายที่ผ่านเกณฑ์การพิจารณาด้านคุณภาพ โดยคิดคะแนนข้อเสนอด้านราคารวม ๒๐ คะแนน

๑๔.๓ คณะกรรมการฯ จะพิจารณาคัดเลือกผู้ยื่นข้อเสนอรายที่ผ่านเกณฑ์ด้านคุณภาพ เฉลี่ยไม่น้อยกว่า ร้อยละ ๘๐ (๖๔ คะแนน) แล้วจึงจะดำเนินการพิจารณาให้คะแนนข้อเสนอด้านราคา โดยคัดเลือกผู้ยื่นข้อเสนอ รายที่ได้คะแนนรวมด้านคุณภาพและด้านราคามากที่สุด

๑๔.๔ กรณีที่ไม่สามารถคัดเลือกผู้ดำเนินการที่มีคุณสมบัติและราคาที่เหมาะสมได้ กรมส่งเสริม-อุตสาหกรรมขอสงวนสิทธิ์ที่จะยกเลิกการจัดจ้าง ทั้งนี้ ผู้ยื่นข้อเสนอจะเรียกร้องค่าใช้จ่ายใด ๆ ทั้งสิ้นไม่ได้

๐๐๐


๑๔.๕ กรณีมีเหตุที่ไม่สามารถดำเนินการจัดจ้างได้ตามกรอบระยะเวลาของขอบเขตของงานที่กำหนด กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมขอสงวนสิทธิ์ที่จะยกเลิกการจัดจ้างดังกล่าว

๑๔.๖ กรณีที่มีผู้ผ่านเกณฑ์เพียงรายเดียวให้อยู่ในดุลยพินิจของคณะกรรมการซื้อหรือจ้าง โดยวิธีคัดเลือกที่จะพิจารณาแล้วเห็นว่า มีความเหมาะสมและเป็นประโยชน์สูงสุดต่อทางราชการ โดยไม่จำเป็นต้องเป็นผู้เสนอราคาต่ำสุด แต่ทั้งนี้จะต้องอยู่ในวงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรร

๑๕. เงื่อนไขการจ่ายเงินและส่งมอบงาน

ผู้รับจ้างจะต้องจัดส่งรายงานผลการดำเนินงานแต่ละงวดงานให้แก่คณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างฯ โดยการส่งมอบงานแบ่งเป็น ๒ งวด ดังนี้

๑๕.๑ งวดงานที่ ๑ ค่าจ้างร้อยละ ๓๐ ของวงเงินค่าจ้างทั้งหมด ภายใน ๔๕ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญาจ้าง เมื่อผู้รับจ้างดำเนินการเสร็จสิ้นในการจัดงานฯ ส่งมอบจัดส่งรายงานเบื้องต้น (Inception Report) ตามขอบเขตการดำเนินงาน ข้อ ๑๑.๑-๑๑.๓ และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุ ได้พิจารณาตรวจรับแล้ว

๑๕.๒ งวดงานที่ ๒ ค่าจ้างร้อยละ ๗๐ ของวงเงินค่าจ้างทั้งหมด เมื่อผู้รับจ้างดำเนินการตามขอบเขตการดำเนินงานข้อ ๑๑.๔-๑๑.๘ แล้วเสร็จ และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุได้รับรายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) และบทสรุปผู้บริหาร ซึ่งมีเนื้อหาครอบคลุมผลการดำเนินงานตามรายละเอียดของขอบเขตงานทั้งหมด ในรูปแบบเอกสาร หลักฐานอื่นๆ และไฟล์อิเล็กทรอนิกส์ใส่อุปกรณ์บันทึกข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ที่เหมาะสม จำนวน ๖ ชุด ภายใน ๑๑๐ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญาจ้าง และคณะกรรมการฯ ได้พิจารณาตรวจรับแล้ว

หมายเหตุ การจัดทำรายงานเพื่อส่งงานแต่ละงวดงาน ให้จัดทำรายงานในรูปแบบเอกสารที่เป็นรูปเล่มจำนวน ๖ ฉบับ (รูปแบบเล่มสี จำนวน ๒ ฉบับ และรูปแบบเล่มขาว-ดำ จำนวน ๔ ฉบับ) และในรูปแบบแฟลชไดรฟ์จำนวน ๖ ชุด (เพิ่มฮาร์ดดิสแบบพกพา ในงวดที่ ๒) โดยมีรายละเอียด ดังนี้

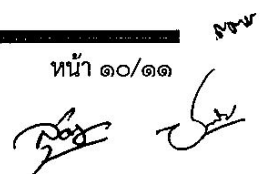
๑. จัดส่งรายงานที่จัดทำเป็นเอกสารรูปเล่ม โดยรายงานดังกล่าวให้มีลักษณะอย่างน้อย ดังต่อไปนี้

- สารบัญ
- ใส่เลขหน้ากำกับทุกหน้า
- รายงานการดำเนินการทุกรายการในงวดงานนั้น ๆ เช่น การประชุม การคัดเลือก การวินิจฉัย การดำเนินการ โดยสรุปรายละเอียดของการดำเนินการ รูปภาพการดำเนินการตามสมควร ผลที่ได้รับจากการประเมินผล หรือความพึงพอใจและข้อเสนอแนะ เป็นต้น
- เอกสารประกอบหรือสื่ออิเล็กทรอนิกส์ที่ใช้ในการประชุม การบรรยาย การฝึกอบรม และรายชื่อผู้เข้าร่วมกิจกรรม (ถ้ามี) ให้แยกเอกสารประกอบและรายชื่อผู้เข้าร่วมกิจกรรมนั้น ไว้ในภาคผนวกท้ายรายงาน

๒. ในการจัดส่งรายงาน ให้จัดทำรายงานในรูปแบบเอกสาร และไฟล์รายงานอิเล็กทรอนิกส์ต้องมีเนื้อหาตรงกันและครบถ้วนเหมือนในรายงานเอกสารที่เป็นรูปเล่ม โดยบันทึกในรูปแบบ (Format) ของ Microsoft Office เช่น Word (.doc), Excel (.xls), Power point (.ppt), Portable Document Format (.pdf) หรือรูปภาพ (.bmp, .jpg, .tiff) รูปแบบใดรูปแบบหนึ่ง หรือประกอบกันหลายรูปแบบก็ได้ หากผู้รับจ้างต้องการส่งไฟล์รายงานอิเล็กทรอนิกส์ในรูปแบบอื่นนอกเหนือจากที่กล่าวถึง จะต้องได้รับความเห็นชอบจากหน่วยงานเจ้าของโครงการ/กิจกรรมก่อน

๑๖. การจัดทำแผนการทำงาน

คู่สัญญาต้องจัดทำแผนการทำงานมาให้ผู้ว่าจ้างภายใน ๗ วันทำการ นับถัดจากวันลงนามในสัญญา เว้นแต่เป็นกรณีการเช่าหรือกรณีสัญญาอายุไม่เกิน ๙๐ วัน หรือกรณีการซื้อซึ่งสัญญากำหนดส่งงานงวดเดียว



หรือกรณีการซื้อ การเช่า การจ้าง และการจ้างก่อสร้าง ซึ่งสัญญาหรือบันทึกข้อตกลงเป็นหนังสือมีวงเงินไม่เกิน ๕๐๐,๐๐๐ บาท โดยจัดทำแผนการทำงานเป็นไปตามหนังสือคณะกรรมการวินิจฉัยปัญหาการจัดซื้อจัดจ้าง และการบริหารพัสดุภาครัฐ ด่วนที่สุด ที่ กค (กวจ) ๐๔๐๕.๒/ว๑๑๒๔ ลงวันที่ ๑ มีนาคม ๒๕๖๖ เรื่อง แนวทางปฏิบัติ ในการเร่งรัดการปฏิบัติงานตามสัญญาและการกำหนดคุณสมบัติของผู้มีสิทธิยื่นข้อเสนอ

๑๗. การจัดทำแผนการใช้พัสดุที่ผลิตภายในประเทศ

เนื่องจากการจ้างเหมาบริการครั้งนี้ ไม่มีรายการพัสดุประเภทวัสดุหรือครุภัณฑ์ที่ผลิตภายในประเทศ ผู้รับจ้างไม่ต้องจัดทำแผนการใช้พัสดุที่ผลิตในประเทศ ตามหนังสือคณะกรรมการวินิจฉัยปัญหาการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ ด่วนที่สุด ที่ กค (กวจ) ๐๔๐๕.๒/ว ๗๘ ลงวันที่ ๓๑ มกราคม ๒๕๖๕ เรื่อง อนุมัติยกเว้นและกำหนดแนวทางการปฏิบัติตามกฎกระทรวงกำหนดพัสดุและวิธีการจัดซื้อจัดจ้างพัสดุ ที่รัฐต้องการส่งเสริมหรือสนับสนุน (ฉบับที่ ๒) พ.ศ.๒๕๖๓

๑๘. ค่าปรับ

หากผู้รับจ้างไม่สามารถทำงานแล้วเสร็จตามที่กำหนดไว้ในสัญญาและผู้ว่าจ้าง ยังมิได้บอกเลิกสัญญา ผู้รับจ้างจะต้องชำระค่าปรับเป็นรายวัน ในอัตราร้อยละ ๐.๑๐ ของค่าจ้าง นับถัดจากวันที่กำหนดแล้วเสร็จ ตามที่สัญญาหรือวันที่ผู้ว่าจ้างได้ขยายให้จนถึงวันที่ทำงานล่าช้า จนถึงวันที่ทำงานแล้วเสร็จจริง นอกจากนี้ผู้รับจ้าง ยอมให้ผู้ว่าจ้างเรียกค่าเสียหายอันเกิดจากการที่ผู้รับจ้างทำงานล่าช้าเฉพาะส่วนที่เกินกว่าจำนวนค่าปรับดังกล่าว หรือพิจารณาตามความเหมาะสมของงาน

๑๙. ความรับผิดชอบในความชำรุดบกพร่องของงานจ้าง

ในการดำเนินงานผู้รับจ้างจะต้องรับประกันความบกพร่องจากการดำเนินงานภายใน ๑ เดือน นับถัดจากวันที่ได้รับมอบงานดังกล่าว โดยต้องบริหารจัดการซ่อมแซมแก้ไขให้ใช้ได้ติดตั้งเดิม ภายใน ๑๕ วัน นับถัดจาก วันที่ได้รับแจ้งความชำรุดบกพร่อง

ในกรณีเร่งด่วนจำเป็นต้องรีบแก้ไขเหตุชำรุดบกพร่องหรือเสียหายโดยเร็วและไม่อาจรอให้ผู้รับจ้าง แก้ไข ในระยะเวลาที่กำหนดไว้ตามวรรคหนึ่งได้ ผู้ว่าจ้างมีสิทธิเข้าจัดการแก้ไขเหตุชำรุดบกพร่องหรือเสียหาย นั้นเอง หรือจ้างผู้อื่นให้ซ่อมแซมความชำรุดบกพร่องหรือเสียหาย โดยผู้รับจ้างต้องรับผิดชอบชำระค่าใช้จ่าย ทั้งหมด

๒๐. หน่วยงานรับผิดชอบ

กลุ่มพัฒนาธุรกิจเกษตรอุตสาหกรรม กองพัฒนาเกษตรอุตสาหกรรม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
๗๕/๖ ถนนพระรามที่ ๖ แขวงทุ่งพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพฯ ๑๐๔๐๐
โทรศัพท์ ๐ ๒๔๓๐ ๖๘๗๗ - ๗๘ ต่อ ๑๘๐๔ โทรสาร ๐ ๒๓๕๔ ๐๓๘๐
