Numer zapytania	Z153/677/1
Tytuł zapytania	Zapytanie ofertowe: Team Coaching dla 14-osobowego zespołu HR Pfeifer & Langen S.A.
Kupiec prowadzący:	Filipiak, Ernest
Osoba kontaktowa w sprawach merytorycznych:	Filipiak, Ernest
Data złożenia:	2026-10-04 09:23:32
Waluta:	PLN

TERMINY W ZAPYTANIU

Data i godzina rozpoczęcia przyjmowania ofert:	2026-10-04 11:00:00
Data i godzina zakończenia przyjmowania ofert:	2026-10-19 10:00:00
Termin zadawania pytań (do kiedy?):	2026-10-15 10:00:00

Załączniki	tak

Treść zapytania

Zapytanie ofertowe: Team Coaching dla 14-osobowego zespołu HR **Pfeifer & Langen S.A.**

Szanowni Państwo,

Zapraszamy do złożenia oferty na

Team Coaching dla 14-osobowego zespołu HR

Kontakt techniczny: Natalia Jankiewicz

Mail: natalia.jankiewicz@diamant.pl

Tel: +48697955543

Wszystkie pytania dotyczące postepowania należy zadawać przez platformę Logintrade.

1. Cel zapytania

Zwracamy się z prośbą o przedstawienie oferty na realizację procesu Team Coachingu dla 14-osobowego zespołu.

Celem współpracy jest wsparcie zespołu w budowaniu efektywnego, zwinnego modelu współpracy oraz stworzenie warunków sprzyjających odpowiedzialności, otwartej komunikacji i sprawnemu reagowaniu na zmieniające się potrzeby organizacji.

Zespół znajduje się obecnie w istotnym momencie zmiany – około 40% jego składu stanowią nowe osoby, w tym nowa osoba pełniąca funkcję Szefowej zespołu. Proces coachingowy powinien zatem uwzględniać zarówno integrację zespołu w nowym składzie, jak i wypracowanie wspólnych zasad oraz efektywnego modelu działania.

2. Główne cele procesu Team Coachingu

Oczekujemy, że proces Team Coachingu wesprze zespół przede wszystkim w następujących

obszarach:

- Odbudowanie i wzmocnienie bezpieczeństwa psychologicznego
  – stworzenie środowiska sprzyjającego otwartości, zadawaniu pytań, zgłaszaniu problemów oraz konstruktywnej wymianie opinii.
- Uporządkowanie priorytetów, celów oraz sposobu zarządzania pracą
  – zwiększenie przejrzystości odpowiedzialności, priorytetów oraz sposobu organizacji i koordynowania pracy zespołu.
- Wypracowanie zasad współpracy i wspólnych wartości zespołu
  – zdefiniowanie zachowań i standardów wspierających efektywną współpracę oraz budujących wspólną tożsamość zespołu.
- Poprawa jakości spotkań oraz komunikacji operacyjnej
  – zwiększenie efektywności spotkań, jakości wymiany informacji oraz komunikacji dotyczącej bieżących zadań i decyzji.
- Odważne przejmowanie odpowiedzialności
- Wypracowanie sposobów reagowania w sytuacjach trudnych i kryzysowych
- określenie zasad działania w przypadku przekraczania ustalonych granic oraz w sytuacjach takich jak spiętrzenie zadań, nieobecności, przeciążenie poszczególnych osób czy inne sytuacje wpływające na ciągłość pracy zespołu.
- Utrwalenie nowych zasad współpracy
  – wsparcie zespołu w przełożeniu wypracowanych rozwiązań na codzienne zachowania i praktyki oraz monitorowanie ich trwałości.

3. Oczekiwany zakres współpracy

Zakładamy realizację procesu w kilku etapach.

Etap I – Diagnoza sytuacji

Celem tego etapu powinno być poznanie aktualnej sytuacji zespołu, jego potrzeb, mocnych stron oraz najważniejszych wyzwań.

Efektem tego etapu powinno być określenie kluczowych obszarów do pracy oraz rekomendowanego planu dalszego procesu.

Etap II – Cykl sesji Team Coachingowych

Przeprowadzenie cyklu moderowanych sesji coachingowych / warsztatowych dla całego zespołu, odpowiadających na zidentyfikowane potrzeby oraz wskazane cele.

Oczekujemy, że proces będzie miał charakter praktyczny i będzie prowadził do wypracowania konkretnych rozwiązań możliwych do zastosowania w codziennej pracy.

W ramach sesji powinny zostać wypracowane m.in.:

- zasady współpracy zespołu,
- wspólne wartości i oczekiwane zachowania,
- zasady komunikacji,
- sposób ustalania i komunikowania priorytetów,
- standardy prowadzenia spotkań,
- mechanizmy reagowania na przeciążenie i sytuacje kryzysowe,
- zasady udzielania sobie informacji zwrotnej,
- sposób reagowania na przekraczanie ustalonych granic,
- działania wspierające odpowiedzialność zespołową.

Etap III – Monitoring i utrwalenie zmian

Po zakończeniu głównego cyklu sesji oczekujemy zaplanowania działań służących monitorowaniu postępów oraz utrwaleniu wypracowanych zasad.

4. Oczekiwane rezultaty

Po zakończeniu procesu oczekujemy w szczególności:

- większego poziomu wzajemnego zaufania i bezpieczeństwa psychologicznego,
- jasnych i akceptowanych przez zespół zasad współpracy,
- większej przejrzystości priorytetów i odpowiedzialności,
- usprawnienia komunikacji operacyjnej,
- zwiększenia efektywności spotkań,
- większej zdolności zespołu do samodzielnego rozwiązywania problemów,
- wypracowania mechanizmów reagowania na sytuacje przeciążenia i kryzysu,
- zwiększenia odpowiedzialności członków zespołu za wspólny rezultat,
- trwałego wdrożenia nowych praktyk współpracy
- role-modelowanie zespołu HR na pozostałe obszary

5. Oczekiwania wobec Dostawcy / Team Coacha

Preferujemy współpracę z osobą lub firmą posiadającą:

- udokumentowane doświadczenie w prowadzeniu procesów **Team Coachingu**,
- doświadczenie w pracy z zespołami przechodzącymi zmianę składu lub zmianę lidera, najlepiej HR-owymi (specyfika pracy w HR)
- doświadczenie we wspieraniu zespołów w zakresie bezpieczeństwa psychologicznego i budowania efektywnej współpracy,
- znajomość metod pracy z zespołami zwinnymi / agile lub doświadczenie w budowaniu zwinnych modeli współpracy,
- doświadczenie w pracy z zespołami w środowisku biznesowym,

Mile widziane będą referencje dotyczące realizacji podobnych projektów.

6. Oczekiwana zawartość oferty

Prosimy, aby oferta zawierała:

1. proponowaną koncepcję i metodykę realizacji procesu,
2. rekomendowaną liczbę i długość sesji,
3. proponowany harmonogram procesu,
4. opis sposobu przeprowadzenia diagnozy,
5. proponowany sposób monitorowania efektów i postępów,
6. opis doświadczenia osoby/osób prowadzących,
7. przykłady podobnych realizacji lub referencje,
8. informację o stosowanych narzędziach i metodach,
9. informację o rekomendowanej formule pracy: stacjonarna / online / hybrydowa,
10. całkowity koszt realizacji procesu wraz z wyszczególnieniem jego poszczególnych etapów,
11. warunki ewentualnych dodatkowych sesji lub konsultacji,
12. możliwy termin rozpoczęcia współpracy.

7. Założenia organizacyjne

- Liczebność zespołu: 14 osób
- Sytuacja zespołu: około 40% zespołu stanowią nowe osoby, w tym nowa Szefowa zespołu
- Forma realizacji: do rekomendacji przez Dostawcę
- Liczba sesji: do rekomendacji przez Dostawcę na podstawie proponowanej metodyki
- Okres realizacji: do uzgodnienia

Zależy nam na procesie rozłożonym w czasie, umożliwiającym zespołowi wdrażanie wypracowanych rozwiązań pomiędzy kolejnymi sesjami, a następnie ocenę ich skuteczności.

8. Kryteria wyboru oferty

Przy wyborze Dostawcy będziemy brać pod uwagę przede wszystkim:

- jakość i adekwatność zaproponowanej metodyki,
- doświadczenie w realizacji podobnych procesów,
- doświadczenie i kwalifikacje Team Coacha,
- sposób diagnozowania sytuacji zespołu,
- podejście do mierzenia i monitorowania efektów,

- możliwość dostosowania procesu do bieżących potrzeb zespołu,
- proponowany harmonogram,
- koszt realizacji usługi.

Cena nie będzie jedynym kryterium wyboru oferty

W ofercie proszę zapisać: „**Zapoznałem się i akceptuje: OGÓLNE WARUNKI UMÓW - ZAKUPY i DOSTAWY, DZIEŁO NA RZECZ SPÓŁEK GRUPY PFEIFER & LANGEN W POLSCE (02.02.2026)**

OGÓLNE WARUNKI UMÓW SPRZEDAŻY

Wybrany dostawca usługi zobowiązany będzie do posiadania konta na platformie Sap Ariba oraz wykonania procesu kwalifikacji.

Załączniki:

- OWZ

Zasady przystąpienia do zapytania ofertowego:

Kupujący korzysta z platformy zakupowej przygotowanej przez Logintrade S.A., jako narzędzia do kontaktów z dostawcami i oferentami, w szczególności poprzez zapytania zakupowe mające na celu dokonywanie przez Kupującego zakupu towarów i usług.

Oferty handlowe (dalej: oferty) odbierane są przez Kupującego wyłącznie za pośrednictwem platformy zakupowej. Rejestracja w bazie dostawców Kupującego, przeglądanie zapytań ofertowych oraz składanie ofert handlowych jest bezpłatne. Potencjalny dostawca musi zarejestrować się w bazie dostawców Kupującego, co wiąże się z uzyskaniem loginu i hasła do korzystania z platformy zakupowej, przeglądania zapytań i składania ofert.

Wprowadzenie oferty dostawcy do systemu platformy zakupowej nie oznacza, że Kupujący potwierdza otrzymanie oferty. Potwierdzenie otrzymania oferty przez Kupującego dokonywane będzie na każdorazowe żądanie oferenta i nie oznacza jej przyjęcia przez Kupującego. Wyłącza się stosowanie art. 66, 66^1 oraz 68^2 Kodeksu cywilnego.

Zapytanie zakupowe (postępowanie zakupowe) prowadzone przez Kupującego nie jest aukcją w rozumieniu kodeksu cywilnego.

Składając ofertę oferent określa termin do jej przyjęcia, nie krótszy jednak niż czas trwania postępowania zakupowego.

Przyjęcie oferty nie oznacza zawarcia umowy między Kupującym a wybranym oferentem. Umowa sprzedaży towarów lub usług między Kupującym a wybranym oferentem wymaga dla swojej ważności formy pisemnej (umowy lub zamówienia dokonanego przez uprawnionego reprezentanta Kupującego). W przypadku nie zawarcia umowy sprzedaży w ciągu miesiąca od poinformowania wybranego oferenta o wyborze oferty, wynik postępowania zakupowego i wybór oferenta przestają wiązać strony.

Kupujący ma prawo do:

Nie informowania oferentów i potencjalnych dostawców o przebiegu i wyniku postępowania zakupowego. Informacja o wyborze oferty przesyłana jest przez Kupującego wyłącznie podmiotowi, którego oferta została przyjęta. Brak udzielenia odpowiedzi co do wyboru oferty oznacza, że oferta ta nie została wybrana przez Kupującego;

Anulowania postępowania zakupowego, bez podania przyczyn. Oferty złożone przez oferentów uważane są wówczas za niewiążące. Oferentom nie przysługują wobec Kupującego żadne roszczenia z tego tytułu;

Zmiany warunków postępowania zakupowego, w szczególności rodzaju i ilości towarów i usług. Zmiana warunków akcji ofertowych musi się odbyć w taki sposób, który umożliwi oferentom dostosowanie ofert do nowych warunków zapytania. Oferentom nie przysługują

wobec Kupującego żadne roszczenia co do postępowania zakupowego sprzed zmiany jej warunków;

Zmiany terminu do złożenia ofert, podjęcia decyzji co do wyboru oferty, a także odstąpienia od postępowania zakupowego bez uprzedniego powiadomienia oferentów i bez podania;

Zadawania oferentom za pośrednictwem platformy zakupowej wszelkich zapytań dodatkowych przewidzianych funkcjonalnością programu, jakie okażą się niezbędne do podjęcia decyzji o wyborze dostawcy.

Oferentom nie przysługuje prawo do odwołania się od wyników postępowania zakupowego.

Regulamin platformy zakupowej dostępny jest w panelu rejestracyjnym lub w innym miejscu wskazanym przez Logintrade S.A. i ma zastosowanie do postępowań zakupowych.

Pozdrawiam / Best regards / Mit freundlichen Grüßen

Ernest Filipiak

Kupiec Strategiczny

Pfeifer & Langen Polska S.A.

Adres korespondencyjny:

Pfeifer & Langen Polska S.A.

Ul. Niedziałkowskiego 27

63-000 Środa Wielkopolska

tel. kom. (mobile): + 48 693 471 877

e-mail: ernest.filipiak@diamant.pl

www.diamant.pl

www.pfeifer-langen.pl

www.sklep.diamant.pl

LISTA ZAŁĄCZNIKÓW

Lp.	Dokumenty
1.	Ogolne-Warunki-Umow-Pfeifer-Zakupy-i-Dostawy_02_02_2026.pdf

PRODUKTY

Lp.	Produkt	Indeks/Nr produktu	Ilość	Jednostka miary	Kategoria zakupowa
1.	Team Coaching dla 14-osobowego zespołu HR Pfeifer & Langen S.A.		1	szt.	Inne

KRYTERIA OCENY OFERTY

Lp.	Kryterium	Waga	Czy kryterium zmienne	Sposób naliczania punktów	Składowa oceny
1.	Cena	1	Tak	Zniżkowy	Tak

KRYTERIA FORMALNE (WARUNKI UDZIAŁU W POSTĘPOWANIU):

Lp.	Kryterium
1.	Termin płatności: 30 dni
2.	Miejsce dostawy: siedziba
3.	Koszt transportu: po stronie dostawcy

DODATKOWE PYTANIA DO OFERTY

Lp.	Pytanie
Brak pozycji	

SKŁADANIE OFERT

Zezwól na składanie ofert częściowych	nie
Zezwól na składanie ofert na zamienniki	nie
Zezwól na dodatkowe uwagi do produktów	nie
Zezwól na korygowanie ofert do momentu zakończenia przyjmowania ofert	tak
Zezwól na składanie ofert w przypadku braku spełniania kryteriów formalnych	nie
Zezwól na składanie ofert w innych walutach	nie
Zezwól na składanie ofert na inne ilości	nie
Zezwól na składanie ofert wariantowych	nie