

UPROSZCZONA OFERTA REALIZACJI ZADANIA PUBLICZNEGO

POUCZENIE co do sposobu wypełniania oferty:

Ofertę należy wypełnić wyłącznie w białych pustych polach, zgodnie z instrukcjami umieszczonymi przy poszczególnych polach lub w przypisach.

Zaznaczenie gwiazdką, np. "pobieranie*/niepobieranie*" oznacza, że należy skreślić niewłaściwą odpowiedź i pozostawić prawidłową. Przykład: "pobieranie*/niepobieranie*".

I. Podstawowe informacje o złożonej ofercie

1. Organ administracji publicznej, do którego adresowana jest oferta	Urząd Miasta Stołecznego Warszawy
2. Rodzaj zadania publicznego¹⁾	32) przeciwdziałanie uzależnieniom i patologiom społecznym

II. Dane oferenta(-tów)

1. Nazwa oferenta(-tów), forma prawna, numer w Krajowym Rejestrze Sądowym lub innej ewidencji, adres siedziby, strona www, adres do korespondencji, adres e-mail, numer telefonu	
Nazwa: Fundacja Centrum Działań Profilaktycznych , Forma prawna: Fundacja , Numer Krs: 0000588896 , Kod pocztowy: 32-020 , Poczta: Wieliczka , Miejscowość: Wieliczka , Ulica: Kościuszki , Numer posesji: 39a , Województwo: małopolskie , Powiat: wielicki , Gmina: Wieliczka , Strona www: , Adres e-mail: biuro@cdp-szkolenia.pl , Numer telefonu: 534690752 ,	
Adres do korespondencji jest taki sam jak adres oferenta	
2. Dane osoby upoważnionej do składania wyjaśnień dotyczących oferty (np. imię i nazwisko, numer telefonu, adres poczty elektronicznej)	Grzegorz Kucharczyk Adres e-mail: biuro@cdp-szkolenia.pl Telefon: 534690752

III. Zakres rzeczowy zadania publicznego

1. Tytuł zadania publicznego	„4S - Sprawdzone Skuteczne Szkolenie Sprzedawców” - program profilaktyczny podnoszący świadomość sprzedawców napojów alkoholowych w aspekcie skutecznego przestrzegania prawa, oparty na naukowych podstawach, o potwierdzonej skuteczności.			
2. Termin realizacji zadania²⁾	Data rozpoczęcia	01.07.2026	Data zakończenia	28.09.2026

3. Syntetyczny opis zadania (wraz ze wskazaniem miejsca jego realizacji)

Opis zadania

Alkohol stanowi we współczesnym świecie jedno z największych zagrożeń społecznych. Jego nadużywanie powoduje szereg poważnych problemów i zwiększa ryzyko wystąpienia wielu niebezpiecznych sytuacji, takich jak nieszczęśliwe wypadki, konflikty z prawem czy niechciane kontakty seksualne. W wielu przypadkach do takiego stanu rzeczy przyczyniają się osoby sprzedające alkohol niepełnoletnim czy nietrzeźwym. Mogą one przy tym działać zarówno powodowane chęcią zwiększania swojego zysku, jak też po prostu z braku stosownej wiedzy. W obu przypadkach skutki ich nieetycznego bądź lekkomyślnego zachowania niekorzystnie odbijają się na całej lokalnej społeczności. Realizacja audytów w gminach/miastach z terenu województwa lubuskiego i w wielu dużych miastach w latach 2011-2025 (Warszawa, Nowy Sącz, Wrocław, Gorzów Wielkopolski, Zamość) pokazała, że podobnie jak w innych miejscach w Polsce sprzedawcy bardzo często nie pytają o dowód osobisty osoby młodych ludzi. Bardzo często nie zdając sobie sprawy z konsekwencji postępowania niezgodnego z przepisami prawnymi.

Zakładamy przeprowadzenie naszego programu w 53 punktach (detalicznych i gastronomicznych) sprzedaży alkoholu z Dzielnicy Rembertów. Po przeprowadzeniu opisanej poniżej formuły autorskiego programu 4S dostaną państwo raport z audytów (wraz ze sprawozdaniem z realizacji zostanie dołączony wydrukowany raport ze wszystkich podejmowanych działań), w którym będzie informacja o poszczególnych etapach projektu (w tym również dodatkowe informacje o punktach dotyczące tabliczek i zachowania w sklepie).

W raporcie znajdzie się porównanie pierwszego i drugiego audytu oraz porównanie wyników z poprzednimi latami. Załącznikiem do raportu będzie lista punktów, w których audyt był przeprowadzony z opisem zachowania sprzedawców. Najważniejszym efektem naszych działań będzie fakt częstszej reakcji sprzedawców na próbę zakupu alkoholu przez młode osoby (weryfikacja wieku).

Opis procedury „4S”

Wieloletnie doświadczenie w dziedzinie szkoleń dla sprzedawców napojów alkoholowych pozwoliło nam wypracować ofertę na miarę Państwa potrzeb. „4S” to autorski zestaw czterech kolejnych działań, które stanowią kompletny pakiet dla gmin chcących skutecznie ograniczać dostępność do alkoholu nieletnim. Dodatkową zaletą tej propozycji jest możliwość weryfikacji efektu zrealizowanych zadań. Realizując program w miastach i gminach w całej Polsce uzyskaliśmy potwierdzenie zwiększenia częstotliwości prawidłowych zachowań wśród sprzedawców. Cały proces rozpoczyna się od badania typu Tajemniczy Klient, które jest znakomitą formą oceny zachowań sprzedawców napojów alkoholowych. W badaniu tym specjalnie przeszkolony audytor (tajemniczy klient, osoba która niedawno ukończyła 18 rok życia) wciela się w rolę zwykłego klienta, który podczas dokonywania zakupu przeprowadza obserwację obsługi, a uzyskane tą drogą spostrzeżenia zapisuje w specjalnym kwestionariuszu. Badanie tego typu ma charakter ukryty, tajemniczy klient nie ujawnia pracownikom swojej roli w czasie robienia zakupu, dzięki czemu uzyskuje wgląd w faktyczny przebieg procesu obsługi (obserwuje rzeczywisty przebieg procesu obsługi). Obserwacja ma charakter planowy, zamierzony (wg scenariusza), co umożliwia porównywanie obsługi w różnych punktach czy okresach czasu. Ponieważ metoda Mystery Shopping pozwala na zachowanie naturalnych warunków rynkowych, dostarcza ona rzeczywistych i obiektywnych danych. Audytorzy obserwują, ale nie oceniają sytuacji - dostarczają fakty.

W dalszym kroku program „4S – Sprawdzone, Skuteczne Szkolenie Sprzedawców” jest programem nakierowanym na zmianę zachowań wśród sprzedawców alkoholu, którzy potencjalnie mogliby

naruszyć prawo w zakresie sprzedaży i podawania napojów alkoholowych osobom nieuprawnionym w tym szczególnie dzieci i młodzieży. Program zakłada szkolenie sprzedawców zarówno w miejscach sprzedaży, jak i na sali wykładowej w ramach dwugodzinnego szkolenia dla sprzedawców oraz empirycznej ewaluacji całego przedsięwzięcia. Wszystkie punkty sprzedaży otrzymają pakiet materiałów edukacyjnych. Nasza Fundacja realizuje program „4S” nieprzerwanie od 2014 roku, wyniki programu wykazują znaczącą poprawę w zakresie zachowań sprzedawców, w zakresie sprzedaży i podawania napojów alkoholowych osobom nieuprawnionym, w tym szczególnie dzieci i młodzieży.

Dokładny opis działań składających się na cały pakiet 4S:

1S: Sprawdzamy (przed szkoleniem)

Celem pierwszego działania jest zapobieganie sytuacjom, w których sprzedawca podałyby alkohol osobie wyglądającej na nieletnią nie poprosiwszy jej wcześniej o okazanie dowodu tożsamości. Realizacja następuje w dwóch etapach. W pierwszym z nich tzw. „tajemniczy klient” (przeszkolona przez specjalistę osoba, która niedawno ukończyła 18 rok życia i której wygląd oraz zachowanie budzą uzasadnione wątpliwości dotyczące jej pełnoletniości) dokonuje monitorowanego zakupu alkoholu we wskazanych punktach sprzedaży. Następnie sporządzany jest raport z wyszczególnieniem punktów, gdzie doszło do kontrowersyjnej sprzedaży alkoholu.

2S: Szkolimy (w punktach sprzedaży)

Drugim etapem jest szkolenie bezpośrednio w miejscach sprzedaży alkoholu wg ustalonego harmonogramu. Przewidziane jest ono dla wszystkich sprzedawców, zarówno dla tych którzy sprzedali alkohol „tajemniczemu klientowi” – ma charakter interwencyjno-szkoleniowy, a dla tych, którzy zapytają o dowód ma charakter wzmacniający. Działając w ten sposób wyodrębniamy automatycznie grupę, która najczęściej łamie przepisy w wielu przypadkach sprzedając alkohol osobom niepełnoletnim lub nietrzeźwym. Dzięki wielu działaniom systemowym dostosowujemy program szkolenia w ten sposób, aby nakreślić sprzedawcom, że takie praktyki w niedalekiej przyszłości mogą skończyć się odebraniem zezwolenia na sprzedaż alkoholu oraz grzywną, a nawet wpisem do Krajowego Rejestru Karnego i orzeczeniem przez sąd zakazu sprzedaży alkoholu przez właściciela punktu. Sprzedawcy dostają natychmiastową informację zwrotną, jako że bezpośrednio po zakupie na teren punktu sprzedaży wchodzi nadzorujący pracę „tajemniczego klienta” trener CDP. Uświadamia on sprzedawców, którzy nie wylegitymowali młodej osoby, że w ten właśnie sposób mogliby popełnić przestępstwo i narazić się – bądź właściciela – na utratę zezwolenia, jeżeli „tajemniczy klient” miałby kilka miesięcy mniej, a trener byłby np. obserwującym całe zajście policjantem „po cywilnemu”. Nasze doświadczenie pokazuje, że już sam ten zabieg zazwyczaj robi duże wrażenie na sprzedawcach i następnym razem stają się oni o wiele bardziej wyczuleni na wiek klientów. Trener wręcza także motywujące zaproszenie na szkolenie stacjonarne.

3S: Szkolimy ponownie (stacjonarnie)

Aby zwiększyć oddziaływanie profilaktyczne proponujemy realizację szkoleń stacjonarnych. Jest to dwugodzinnie szkolenie dotyczące odpowiedzialnej sprzedaży i podawania napojów alkoholowych. Jest przewidziane w pierwszej kolejności dla sprzedawców, którzy chcieli sprzedać alkohol audytorowi. Wśród zaproszonych uczestników znajdują się również osoby, których placówki zostały wyszczególnione w raporcie. Często są to ci sami ludzie, którzy sprzedali alkohol „tajemniczemu klientowi”. Szkolenie będzie składać się z trzech bloków tematycznych:

I. aspekty prawne sprzedaży i podawania alkoholu (ustawa o wychowaniu w trzeźwości i przeciwdziałaniu alkoholizmowi, Kodeks Karny), konsekwencje administracyjno-prawne i karno-finansowe sprzedaży alkoholu nieletnim;

II. część warsztatową - elementy treningu asertywności – zasady odmawiania sprzedaży alkoholu;

III. przedstawienie i omówienie wyników przeprowadzonych audytów oraz wnioski i rekomendacje

do dalszych działań.

4S: Sprawdzamy i szkolimy (ponowny audyt w punktach sprzedaży)

Kolejny etap to sprawdzenie skuteczności oddziaływania programu na sprzedawców. Po „zakupie kontrolowanym” otrzymujemy dane, które porównujemy z pierwszym badaniem i przedstawiamy wnioski w postaci raportów. Procedura zakupu wygląda analogicznie, jak ta opisana w punkcie 1 i 2. Audyty w punktach sprzedaży połączone ze szkoleniami sprzedawców są najskuteczniejszą formą oddziaływania profilaktycznego.

Działanie 1S, 2S i 3S zostaną przeprowadzone o różnych porach. Większa część zadania przewidziana jest na okres wakacyjny, w którym wg badań diagnostycznych najczęściej dochodzi do pierwszych inicjacji alkoholowych. W trakcie wizyty audytor wręczy sprzedawcom alkoholu materiały informacyjne, przeprowadzi rekrutację na szkolenie dla właścicieli, sprzedawców lokali sprzedających i podających alkohol. Po zakończonej realizacji terenowej, Zleceniobiorca przygotowuje wyniki audytu w postaci raportu uwzględniającego zestawienie badanych punktów wraz z adresem oraz datą i godziną przeprowadzonego audytu.

Dowody skuteczności programu

Od września 2014 roku do chwili obecnej skuteczność programu została sprawdzona łącznie w ponad 200 miastach i gminach w całej Polsce. Łącznie kontroli poddano 3500 punktów sprzedaży alkoholu. W badanych punktach podczas pierwszego zakupu monitorowanego zaledwie średnio 34,45% sprzedawców odmówiło sprzedaży alkoholu osobie, której zachowanie bądź wygląd budził uzasadnione wątpliwości co do jej pełnoletności. Po bezpośrednim szkoleniu w punktach zaraz po zakupie alkoholu przez „tajemniczego klienta” oraz szkoleniu stacjonarnym, podczas drugiego, kontrolnego zakupu monitorowanego sprzedaży alkoholu odmówiło średnio 72,22%, co daje ponad dwukrotny wzrost względem pierwszej próby zakupu. Można zatem stwierdzić, że w skutek szkolenia sprzedawców o 100% więcej sprzedawców kontroluje dowód osobisty młodo wyglądających klientów. Wzrost odmowy sprzedaży alkoholu pomiędzy pierwszym a drugim zakupem kontrolowanym wahają się od 12,50%-77,82% co wskazuje na wysoką skuteczność. W roku 2019 średnio aż o 48,63% sprzedawców więcej odmówiło sprzedaży alkoholu po realizacji naszego programu, w 2018 różnica wynosiła średnio 34,56%, w 2017 było to średnio o 37,18% więcej.

O wysokiej skuteczności oraz zadowoleniu organów zlecających świadczy wybieranie naszego programu systematycznie co pewien okres czasu min. w Lubinie, Polkowicach, Bielawie, Garwolinie czy Suwałkach. Jesteśmy przekonani, że systematyczne szkolenia sprzedawców są w stanie jeszcze zwiększyć i tak wysoką skuteczność naszego programu. Największy efekt uzyskuje się podczas pierwszego szkolenia, ponieważ budzi ona bardzo duże emocje wśród sprzedawców, kiedy zaraz po zakupie monitorowanym zostają przeszkoleni oraz zostają im uświadomione konsekwencje czynu jakiego dopuścili się przed momentem. Rzeczywista skuteczność systematycznego szkolenia jest ciężka do określenia ze względu na zmieniające się w poszczególnych latach punkty sprzedaży alkoholu (np. gmina wybiera 50 punktów ze 100, w których przeprowadzane jest szkolenie, a w roku następnym obejmują nim inne punkty, sprzedawcy w danym punkcie również ulegają zmianie), ale systematyczność powtarzanie pewnych informacji czy nauki pewnych wzorców staje się nawykiem.

W ramach projektu będziemy przekonywać sprzedawców do stosowania buforu ochronnego (plakatu/tabliczki informującej sprawdzaniu wieku klientów kupujących alkohol) : zalecana przez

autorów programu „4S” metoda unikania przypadkowej sprzedaży alkoholu lub papierosów nieletnim. Jej istotą jest weryfikacja wieku wszystkich klientów, którzy wyglądają na mniej niż 25 lat. Jest to procedura obowiązująca w wielu krajach na świecie. W rekomendowanej przez nas wersji funkcjonuje ona np. w Niemczech (niemiecka sieć Lidl wdrożyła ją w Polsce i na podstawie pokaznej liczby audytów zrealizowanych przez Fundację w sklepach tej marki, można mówić o jej wysokiej skuteczności). Informację o obowiązku legitymowania młodych klientów można umieścić w widocznym miejscu, żeby klienci byli poinformowani o istnieniu nowej procedury w danym punkcie sprzedaży.

Planujemy także przeprowadzenie ewaluacji zadania. W ramach ewaluacji porównamy wyniki monitorowanego zakupu podczas pierwszego audytu i drugiego audytu.

Dystrybucja materiałów szkoleniowych. W ramach zadania zostaną przygotowane:

- * materiały szkoleniowe (konspekt sprzedawcy i podstawy prawne - na szkolenia stacjonarne),
- * certyfikaty,
- * ulotki, plakaty, zawieszki (bufor ochronny) do punktów oraz zaproszenia na szkolenia stacjonarne.

Materiały te zostaną rozdane uczestnikom szkoleń podczas audytów. Sugerujemy, aby zaproszenia na szkolenia stacjonarne zostały rozesłane do punktów również przez przedstawicieli zarządu Dzielnicy Rembertów, nasze doświadczenie pokazuje, że przekazanie zaproszeń w tej formie, przekłada się na większą frekwencję na szkoleniu stacjonarnym

W 2021 roku zrealizowaliśmy program 4S w 2000 punktach w gminach w województwie wielkopolskim. Zadanie było współfinansowane przez Urząd Marszałkowski Województwa Wielkopolskiego. Podczas 1 audytu Tajemniczego Klienta 58 % sprzedawców chciała sprzedać alkohol „Tajemniczemu Klientowi”. W 2 audycie nastąpił spadek prób sprzedaży do 37%.

Miejsce realizacji

Miejsce, gdzie planowana jest realizacja zadania: punkty sprzedaży z terenu Dzielnicy Rembertów. Liczbowe określenie ilości działań: działaniem obejmujemy 53 punkty sprzedaży napojów alkoholowych (w tym punkty gastronomiczne, w których podawany jest alkohol), które przeszkolimy dwukrotnie. W przypadku braku możliwości realizacji szkolenia w tym samym punkcie (np. remont, zamknięcie punktu) dobierzemy dodatkowe punkty, które nie uczestniczyły w pierwszym audycie.

4. Opis zakładanych rezultatów realizacji zadania publicznego

Nazwa rezultatu	Planowany poziom osiągnięcia rezultatów (wartość docelowa)	Sposób monitorowania rezultatów / źródło informacji o osiągnięciu wskaźnika
------------------------	---	--

Przeszkolenie w zakresie przestrzegania przepisów sprzedawców napojów alkoholowych z terenu Dzielnicy Rembertów	Planowane przeszkolenie min. 53 sprzedawców napojów alkoholowych z punktów z terenu Dzielnicy Rembertów	Liczba przeszkolonych osób lista z datą, pieczętką i/lub podpisem przeszkolonego sprzedawcy. Zostaną przygotowane 2 listy obejmujące 1 i 2 audyt wraz ze szkoleniami w punktach sprzedaży z dokładnym miejscem szkolenia (adres i nazwa punktu).
Dystrybucja materiałów edukacyjnych do punktów sprzedaży. Każdy punkt sprzedaży otrzyma pakiet materiałów.	Dostarczenie materiałów do 53 punktów sprzedaży.	Lista odbioru materiałów szkoleniowych potwierdzona pieczętkami/podpisami z informacją o miejscu przeprowadzenia szkolenia.
Szkolenie stacjonarne sprzedawców napojów alkoholowych	Realizacja dwugodzinnego szkolenia stacjonarnego dla sprzedawców napojów alkoholowych	Potwierdzenie realizacji szkolenia stacjonarnego.

5. Krótka charakterystyka Oferenta, jego doświadczenia w realizacji działań planowanych w ofercie oraz zasobów, które będą wykorzystywane w realizacji zadania.

Charakterystyka oferenta

Fundacja Centrum Działań Profilaktycznych z siedzibą w Wieliczce ustanowiona została przez Dawida Drożdżikowskiego i Grzegorza Kucharczyka, jako fundatorów, aktem notarialnym sporządzonym w dniu 18 września 2015 /Dnia 04 grudnia 2015 r. została zarejestrowana w Krajowym Rejestrze Sądowym przez Sąd Rejonowy dla Krakowa – Śródmieścia w Krakowie, XII Wydział Gospodarczy pod numerem KRS 0000588896. Czas działania Fundacji Centrum Działań Profilaktycznych jest nieograniczony.

Głównym celem Fundacji jest organizowanie i niesienie pomocy w ramach działalności pożytku publicznego. Zadaniem priorytetowym jest realizacja tych celów statutowych, które mają wpływ na poziom kultury, edukacji i zdrowia społeczeństwa i powszechność zatrudnienia oraz szeroko rozumiana profilaktyka społeczna.

Fundacja Centrum Działań Profilaktycznych realizuje różnego rodzaju kampanie społeczne zarówno w obszarze profilaktyki uzależnień jak i kampanie dotyczące odpowiedzialnej sprzedaży napojów alkoholowych.

Wieloletnie doświadczenia w realizacji programów edukacyjno–interwencyjnych adresowanych do sprzedawców napojów alkoholowych na terenie całej Polski w sposób jednoznaczny wskazują na cykliczność jako warunek konieczny powodzenia tego typu działań. Jest to spowodowane choćby tym, że w punktach sprzedaży alkoholu występuje dosyć wysoka rotacja, co często wiąże się brakiem odpowiedniego przeszkolenia personelu w zakresie odpowiedzialnej sprzedaży alkoholu. Często też sprzedawcami są osoby bardzo młode, u których zarówno poziom umiejętności, jak również motywacji w zakresie asertywnej rozmowy, pozostawia wiele do życzenia. Niezwykle

istotną kwestią, o której nieustannie przypominamy na szkoleniach, jest konieczność stosowania tzw. „bufora ochronnego”, tj. procedury legitymowania każdego klienta, który w chwili zakupu alkoholu lub papierosów nie wygląda na minimum 25 lat. W przeciwnym bowiem wypadku mamy do czynienia z najważniejszym, w naszym odczuciu, powodem sprzedaży niepełnoletnim: nieświadomym zawyżaniem wieku młodzieży poprzez jego weryfikację na zasadzie: „wygląda–nie wygląda na 18 lat”.

Doświadczenia w realizacji działań planowanych w ofercie

Program 4S ma ugruntowaną pozycję w dzielnicy Rembertów Miasta Stołecznego Warszawy – był realizowany w latach 2022 i 2025, a niniejsza edycja stanowi kontynuację tych działań. Od 2021 roku Fundacja Centrum Działań Profilaktycznych zrealizowała autorski program szkolenia sprzedawców napojów alkoholowych blisko 60 razy w różnych miejscach w Polsce, w tym w dużych miastach, gminach miejskich i wiejskich oraz na zlecenie regionalnych ośrodków polityki społecznej i urzędów marszałkowskich. Program realizowany jest w trzech wariantach, różniących się zakresem oddziaływania: wariant 2S obejmuje audyt tajemniczego klienta połączony ze szkoleniem bezpośrednio w punktach sprzedaży; wariant 3S rozszerza ten zakres o szkolenie stacjonarne dla sprzedawców lub o ponowny audyt kontrolny; pełny wariant 4S łączy dwa audyty tajemniczego klienta (przed i po szkoleniu) ze szkoleniem w punktach sprzedaży oraz dwugodzinnym szkoleniem stacjonarnym – stanowiąc tym samym kompletny pakiet umożliwiający weryfikację skuteczności podjętych działań.

Doświadczenie w realizacji szkoleń sprzedawców w ciągu ostatnich 5 lat:

- 2021 – Zgorzelec – Program 4S, szkolenia w punktach sprzedaży z audytami tajemniczego klienta oraz szkolenia online sprzedawców napojów alkoholowych (styczeń–luty 2021)
- 2021 – Gmina Platerówka – Program 2S, szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta (luty–marzec 2021)
- 2021 – Gmina Leśna – Program 2S, szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta (luty–marzec 2021)
- 2021 – Gmina Korczyzna – Program 2S, szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta (luty–marzec 2021)
- 2021 – Miasto Gorzów Wielkopolski – Program 4S
- 2021 – Regionalny Ośrodek Polityki Społecznej w Katowicach – Program 4S
- 2021 – Gmina Grodków – Program 4S
- 2021 – M.St. Warszawa, Dzielnica Żoliborz – Program 4S
- 2021 – M.St. Warszawa, Dzielnica Wawer – Program 2S
- 2021 – Urząd Marszałkowski Województwa Wielkopolskiego – Program 4S, audyt w 2000 punktach sprzedaży (1/3 województwa)
- 2021 – Zgorzelec – Program 4S
- 2021 – Miasto i Gmina Uzdrowskowa Muszyna – Program 4S
- 2021 – Gmina Debrzno – Program 4S
- 2021 – Gmina Pełczyce – Program 4S
- 2021 – Gmina Pcim – Program 4S
- 2021 – Gmina Kozuchów – Program 4S
- 2021 – Gmina Trawniki – Program 4S
- 2021 – Gmina Jasło – Program 4S
- 2022 – Miasto Lubin – szkolenie terenowe sprzedawców napojów alkoholowych

2022 – Miasto i Gmina Jelcz-Laskowice – szkolenie terenowe sprzedawców napojów alkoholowych
2022 – Gmina Miejska Kowary – Program 4S, szkolenie sprzedawców z podwójnym audytem tajemniczego klienta
2022 – Gmina Miejska Bolesławiec – szkolenie sprzedawców napojów alkoholowych
2022 – Gmina Kraszewice – szkolenie sprzedawców napojów alkoholowych
2022 – Gmina Płaska – Program 2S, szkolenie sprzedawców z audytem tajemniczego klienta
2022 – Gmina Grodzisk Mazowiecki – Program 2S, szkolenie sprzedawców z audytem tajemniczego klienta
2022 – Gmina Dębica – Program 2S, szkolenie sprzedawców w 40 punktach sprzedaży
2022 – Gmina Tarnobrzeg – Program 3S, szkolenie sprzedawców w 50 punktach sprzedaży
2022 – Miasto i Gmina Dubiecko – Program 2S, szkolenie sprzedawców w 20 punktach sprzedaży
2022 – Gmina Pilzno – Program 2S, szkolenie sprzedawców w 50 punktach sprzedaży
2022 – Gmina Dębowiec – Program 2S, szkolenie sprzedawców w 24 punktach sprzedaży
2022 – Gmina Jasło – Program 2S, szkolenie sprzedawców w 23 punktach sprzedaży
2022 – Gmina Ćmielów – Program 2S, szkolenie sprzedawców w 17 punktach sprzedaży
2022 – Gmina Krasnystaw – Program 2S, szkolenie sprzedawców w 18 punktach sprzedaży
2022 – Gmina Wierzchowo – szkolenie sprzedawców napojów alkoholowych
2022 – Gmina Koźuchów – szkolenie sprzedawców napojów alkoholowych
2022 – Gmina Przytoczna – szkolenie sprzedawców napojów alkoholowych
2022 – Gmina Trzcianka – Program 2S, szkolenie sprzedawców w 36 punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
2022 – Gmina Krajenka – Program 2S, szkolenie sprzedawców w 17 punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
2022 – Gmina Drezdenko – szkolenie sprzedawców napojów alkoholowych
2022 – Gmina Słubice – szkolenie sprzedawców napojów alkoholowych
2022 – M.St. Warszawa, Dzielnica Rembertów – Program 4S, szkolenie sprzedawców napojów alkoholowych
2022 – Gmina Wierzchowo – szkolenie sprzedawców napojów alkoholowych
2023 – Miasto Gorzów Wielkopolski – Program 4S, szkolenie sprzedawców w 100 punktach sprzedaży
2023 – Jelenia Góra – Program 2S, szkolenie sprzedawców w 100 punktach sprzedaży detalicznej
2023 – Jelenia Góra – Program 2S, szkolenie sprzedawców w 100 lokalach gastronomicznych
2023 – Nowy Sącz – Program 2S, szkolenie sprzedawców w 40 punktach sprzedaży
2023 – Wielkopolska (Urząd Marszałkowski) – Program 4S, szkolenie sprzedawców w 1000 punktach sprzedaży
2024 – Miasto Zamość – Program 4S, szkolenie sprzedawców w 125 punktach sprzedaży
2024 – Stalowa Wola – Program 2S
2024 – Chełm – Program 4S
2024 – Nowy Sącz – Program 4S
2024 – M.St. Warszawa, Dzielnica Żoliborz – Program 4S
2024 – ROPS Rzeszów – Program 4S, szkolenie sprzedawców w 250 punktach sprzedaży
2024 – ROPS Katowice – Program 4S, szkolenie sprzedawców w 185 punktach sprzedaży
2025 – Jelenia Góra – Program 2S, sklepy detaliczne
2025 – Jelenia Góra – Program 2S, lokale gastronomiczne
2025 – Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego – Program 2S
2025 – Pruszków – Program 3S
2025 – ROPS Katowice – Program 4S.

Zasoby, które będą wykorzystywane w realizacji zadania

Osoby, które będą realizować projekt, posiadają odpowiednie uprawnienia i kwalifikacje umożliwiające im przeprowadzenie skutecznego szkolenia dla sprzedawców.

Zasoby kadrowe, które będą zaangażowane w realizację zadania:

Ewaluacja/ prowadzenie szkoleń

Specjalista PARPA, psycholog, trener, socjoterapeuta. Absolwent Uniwersytetu Jagiellońskiego (psychologia) oraz Akademii Pedagogicznej w Krakowie (filozofia). Ukończył kurs trenerski w Szkole Trenerów LAB (etap zaawansowany). Obecnie w trakcie szkolenia w Psychodynamicznym Studium Socjoterapii oraz Terapii Dzieci i Młodzieży Krakowskiego Centrum Psychodynamicznego. Członek komisji rozwiązywania problemów alkoholowych w Wadowicach, pełnomocnik burmistrza Wadowic ds. realizacji gminnego programu profilaktyki i rozwiązywania problemów alkoholowych oraz przeciwdziałania narkomanii, współtwórca i partner zarządzający Centrum Działań Profilaktycznych, prezes Fundacji Centrum Działań Profilaktycznych. Posiada 5-letnie nieprzerwane doświadczenie w pracy z grupami warsztatowymi (przeszło 6 000 godzin szkoleniowych), szczególnie w obrębie profilaktyki uzależnień i przeciwdziałania przemocy (w tym ok. 300 szkoleń dla nauczycieli). Ukończył szkolenia dla instruktorów przygotowujące do szkolenia realizatorów Programu Domowych Detektywów, Fantastyczne Możliwości oraz Szkolna Interwencja Profilaktyczna, a także szkolenie dla realizatorów Programu Wzmacniania Rodziny 10-14 i Programu Unplugged.

Trener – szkolenia/ewaluacja/ przygotowanie raportu.

Pedagog, trener, dziennikarz. Absolwent Uniwersytetu Śląskiego, Górnośląskiej Wyższej Szkoły Pedagogicznej i Akademii Trenerów LAB w Katowicach. Redaktor naczelny „Gazety Mysłowickiej”. Współzałożyciel i trener Centrum Rozwoju Kognitywnego Brain Up. Trener Centrum Działań Profilaktycznych z wieloletnim doświadczeniem w pracy profilaktycznej w szkołach (ok. 1 500 godzin, w tym przeszło 100 godzin szkoleń dla nauczycieli). Ukończył szkolenia dla instruktorów przygotowujące do szkolenia realizatorów Programu Domowych Detektywów, Fantastyczne Możliwości oraz Szkolna Interwencja Profilaktyczna.

Trener - prowadzenie szkoleń

Posiada wykształcenie w dziedzinie Psychologii w biznesie (Wyższa Szkoła Bankowa), pracuje jako trener profilaktyki, tematami zajęć były m.in. zagrożenia w Internecie, redukcja stresu, asertywność, przemoc oraz depresja. Posiada następujące certyfikaty: „Wprowadzenie do pracy profilaktycznej z dziećmi i młodzieżą metodą CDP”, „Unplugged”, „Poruszające bajki o emocjach”.

Trener- prowadzenie szkoleń

Ukończył specjalność resocjalizacja, na kierunku pedagogika specjalna w Dolnośląskiej Szkole Wyższej, jest specjalistą PARPA w zakresie profilaktyki i rozwiązywania problemów zalkoholowych w społeczności lokalnej, ukończył kursy: asystenta osoby niepełnosprawnej i Profilaktyka wypalenia zawodowego, prowadzone przez Centrum Rozwoju Personalnego we Wrocławiu, kurs Instruktora Terapii Zajęciowej prowadzony przez Akademię Dietetyczne Poprawni, kurs koordynatora pieczy zastępczej prowadzony przez Centrum Rozwoju Personalnego we Wrocławiu, kurs Rewalidacja

indywidualna organizowany przez Pedagogika Specjalna – portal dla nauczycieli.

Trener - prowadzenie szkoleń

Psycholog, ze specjalizacją w dziedzinie psychologii pracy, zdobyte na Uniwersytecie im. Adama Mickiewicza w Poznaniu. Realizator programów takich jak: "Poruszające bajki o emocjach" i "Szkolenie sprzedawców napojów alkoholowych".

Trener - prowadzenie szkoleń

Specjalista ds. odżywiania i suplementacji. Absolwent Polskiej Akademii Sportu. Licencjonowany instruktor kulturystyki i sportów siłowych oraz fitness expander. Współpracuje ze znanymi sportowcami różnych kategorii w zakresie żywienia i suplementacji między innymi Bartoszem Kapustką, który oficjalnie rekomenduje klub zdrowego stylu życia prowadzony przez Wojciecha Włodarczyka. Współpracuje z Akademią Piłkarska Hutnika Kraków oraz Szkołą Futbolu Staniątki gdzie na co dzień pod opieką ma ponad tysiąc młodych sportowców. Profilaktyk, szkoleniowiec wykładający w szkołach na terenie całej Polski.

Trener - prowadzenie szkoleń

Trenerka szkoleń w zakresie kompetencji miękkich, arteterapeutka, pedagog, oligofrenopedagog, instruktorka tańca terapeutycznego, Nauczycielka dyplomowana z 20- letnim doświadczeniem w pracy dydaktycznej, wychowawczej i terapeutycznej z dziećmi, młodzieżą i dorosłymi. Ukończyła studia magisterskie z zakresie pedagogiki na Uniwersytecie Śląskim w Katowicach, podyplomowo również arteterapię oraz kierunek oligofrenopedagogika i metody korekcyjno-kompensacyjne. Jest absolwentką Szkoły Teatru dla nauczycieli przy Teatrze Rozrywki w Chorzowie oraz Akademii Tańca Terapeutycznego.. Posiada Certyfikat Trenera na poziomie V Europejskich Ram Kwalifikacji EQF 2022.

Trener - prowadzenie szkoleń

Absolwentka Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach, Wydział Pedagogiki i Psychologii - nauczanie wczesnoszkolne. Ukończyła kurs kwalifikacyjny z zakresu Terapii Pedagogicznej w Wojewódzkim Ośrodku Metodycznym w Katowicach oraz studia podyplomowe z zakresu Informatyka w szkole w Akademii Ekonomicznej im. Karola Adamieckiego w Katowicach. Posiada kwalifikacje z oligofrenopedagogiki oraz biblioterapii. Ukończyła kurs doskonalący na poziomie drugim, Metody Ruchu Rozwijającego Weroniki Sherborne - prowadzonego przez prof. dr. Hab. Martę Bogdanowicz i Kurs Kwalifikacyjny „Edukacja przez ruch”. Ukończyła Studia Podyplomowe w zakresie” matematycznych uzdolnień dzieci, diagnozy, wspomaganiu rozwoju i edukacji”. Jako Trener uzyskała kwalifikacje poprzez Kurs kompetencji trenerskich – Akademia Trenera Brain Up. w ramach działalności nowatorskiej wdrażała liczne projekty, m.in. „Edukacja przez szachy w szkole”, „Edukacja przez Ruch w szkole”. Jest twórcą i realizatorem programu atematycznego „Entuzjizm Kl. II” oraz „Entuzjizm Kl. III”

Trener - prowadzenie szkoleń

Psycholog, trener, profilaktyk. Absolwent Wydziału Psychologii Dolnośląskiej Szkoły Wyższej

(specjalizacja: psychologia sądowa). Od ponad dziesięciu lat zajmuje się pracą z ludźmi. Oprócz prowadzenia warsztatów, prelekcji, zajęć profilaktycznych, zdobywał doświadczenia w fundacji pomagającej osobom doświadczającym przemocy domowej i kryzysu psychicznego, ale również jako menadżer, koordynator, team leader w branżach prozdrowotnych. Prowadził badania z obszaru uzależnień behawioralnych.

Trener - prowadzenie szkoleń

Absolwentka studiów magisterskich z zakresu pedagogiki resocjalizacyjnej oraz studiów licencjackich z zakresu pedagogiki wczesnoszkolnej na Uniwersytecie Kazimierza Wielkiego w Bydgoszczy. Ukończyła podstawowe szkolenie z Terapii skoncentrowanej na rozwiązaniach oraz zaawansowane szkolenie z Treningu zastępowania agresji, uzyskując tytuł profesjonalnego certyfikowanego trenera treningu zastępowania agresji. Prowadziła profilaktykę dla młodzieży dotyczącą tematyki wybranych uzależnień, agresji, cyberprzemocy, tolerancji, poczucia własnej wartości, relacji itd. Aktualnie wciąż prowadzi warsztaty profilaktyczne dla uczniów i szkolenia nauczycieli i rodziców w obszarze profilaktyki zdrowia psychicznego i profilaktyki uniwersalnej.

Trener - prowadzenie szkoleń

Psycholog, trener, coach, terapeuta, menadżer, wykładowca. Ukończył psychologię kliniczną na Uniwersytecie im. A. Mickiewicza w Poznaniu. Absolwent Szkoły Trenerów Biznesu. Członek Polskiego Towarzystwa Trenerów Biznesu. Nabywał dodatkową wiedzę oraz doświadczenie podczas wielu praktycznych szkoleń i kursów psychologicznych. Doświadczenie w pracy klinicznej psychologa zdobywał w różnych placówkach medycznych, w tym Wielkopolskim Centrum Onkologii, Grupie LUX MED oraz prywatnej praktyce. Zrealizował i koordynował liczne projekty szkoleniowo-rozwojowe. Ma na koncie ponad 9 tysięcy udokumentowanych godzin szkoleniowych i wykładów. Znaczna część z tego dorobku, to warsztaty rozwojowe i profilaktyczne dla uczniów, nauczycieli rodziców. Pracował również jako psycholog w przedszkolu, gdzie diagnozował indywidualne potrzeby rozwojowe oraz możliwości psychofizyczne dzieci. Udzielał pomocy psychologicznej w formach odpowiednich do rozpoznanych potrzeb, wspierał rozwojowo dzieci z orzeczeniem, nabywając jednocześnie doświadczenie w pracy z najmłodszymi.

Koordynacja, Przygotowanie materiałów szkoleniowych i certyfikatów/ rekrutacja tajemniczych klientów.

Z wykształcenia ekonomista. W latach 2015-2016 Ukończył 2 letni kurs "Hipnoterapii poznawczej w Londynie. Od kilku lat zajmuje się profilaktyką uzależnień prowadząc i współtworząc zajęcia profilaktyczne dla dzieci i rodziców. Posiada uprawnienia do realizacji Programu Wzmacniania Rodziny 10-14 i programu Unplugged.

Rozliczenia finansowo – księgowe.

Absolwentka Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Doświadczenie zawodowe zdobywała m.in. w biurze rachunkowym w Gdowie i Państwowym Instytucie Geologicznym w Krakowie. Certyfikat księgowy Ministra Finansów zyskała w 2013 r. (nr 60060/2013). Od 2013 r. prowadzi własne biuro rachunkowe, rozlicza miesięcznie ponad 100 podmiotów gospodarczych. W 2014 r. ukończyła kurs dla kandydatów na głównego księgowego (III stopień certyfikacji) w Stowarzyszeniu Księgowych w Krakowie.

Koordinacja/ewaluacja/szkolenie tajemniczych klientów.

Absolwent Wyższej Szkoły Ekonomiczno-Humanistycznej w Bielsku-Białej. Współzałożyciel i partner zarządzający Centrum Działań Profilaktycznych oraz wiceprezes Fundacji Centrum Działań Profilaktycznych. Twórca i koordynator licznych projektów związanych z profilaktyką uzależnień. Od 2009 r. pracuje w organizacjach zajmujących się profilaktyką społeczną, w tym od 10 lat prowadzi nieprzerwanie własną działalność gospodarczą w tym zakresie. - Koordynator projektu. Posiada uprawnienia do realizacji programu Unplugged i Szkolna Interwencja Profilaktyczna. Od 2014 roku koordynował realizację ponad 150 projektów w obszarze profilaktyki uzależnień.

IV. Szacunkowa kalkulacja kosztów realizacji zadania publicznego

Lp.	Rodzaj kosztu	Wartość PLN	Z dotacji	Z innych źródeł
1.	Druk materiałów edukacyjnych (dla wszystkich punktów – 53 punkty x 30 zł) - W ramach materiałów szkoleniowych będą przekazywane konspekty z przepisami prawnymi dotyczącymi warunków sprzedaży napojów alkoholowych, plakaty, ulotki.	1 590,00		
2.	Koszt pracy trenera podróżującego z "tajemniczym klientem" i szkolącego sprzedawców w punktach sprzedaży (53 punkty sprzedaży x 2 audyty x 46 zł).	4 876,00		
3.	Koszty pracy "tajemniczych klientów" (53 punkty x 2 x 7,50 zł)	795,00		
4.	Szkolenie stacjonarne sprzedawców napojów alkoholowych – 1 szkolenie 2-godzinne	500,00		
5.	Opracowanie raportu ewaluacyjnego ze wskazaniem punktów w których sprzedawcy nie zmienili zachowań po szkoleniach. (20 godz. x 45 zł)	900,00		
6.	Koordinacja (rekrutacja i szkolenie tajemniczego klienta wyglądającego na mniej niż 18 lat, kontakt ze zleceniodawcą, stworzenie optymalnej trasy trenerowi itp. 20 godz. x 45 zł)	900,00		
7.	Rozliczenie finansowo-księgowe.	439,00		
Suma wszystkich kosztów realizacji zadania		10 000,00	10 000,00	0,00

V. Oświadczenia

Oświadczam(y), że:

- 1) proponowane zadanie publiczne będzie realizowane wyłącznie w zakresie działalności pożytku publicznego oferenta(-tów);
- 2) pobieranie świadczeń pieniężnych będzie się odbywać wyłącznie w ramach prowadzonej odpłatnej działalności pożytku publicznego;
- 3) oferent* / oferenci* składający niniejszą ofertę nie zalega(-ją)* / zalega(-ją)* z opłacaniem należności z tytułu zobowiązań podatkowych;
- 4) oferent* / oferenci* składający niniejszą ofertę nie zalega(-ją)* / zalega(-ją)* z opłacaniem należności z tytułu składek na ubezpieczenia społeczne;
- 5) dane zawarte w części II niniejszej oferty są zgodne z Krajowym Rejestrem Sądowym* / inną właściwą ewidencją* ;
- 6) wszystkie informacje podane w ofercie oraz załącznikach są zgodne z aktualnym stanem prawnym i faktycznym;
- 7) w zakresie związanym ze składaniem ofert, w tym z gromadzeniem, przetwarzaniem i przekazywaniem danych osobowych, a także wprowadzaniem ich do systemów informatycznych, osoby, których dotyczą te dane, złożyły stosowne oświadczenia zgodnie z przepisami o ochronie danych osobowych.

.....

....

.....

....

.....

....

(podpis osoby
upoważnionej
lub podpisy osób
upoważnionych
do składania oświadczeń
woli
w imieniu oferenta)

Data.....

Załączniki:

1. w przypadku, gdy oferent nie podlega wpisowi w Krajowym Rejestrze Sądowym – kopię aktualnego wyciągu z innego rejestru lub ewidencji, ewentualnie inny dokument potwierdzający status prawny oferenta. Odpis musi być zgodny ze stanem faktycznym i prawnym, niezależnie od tego, kiedy został wydany; (*fakultatywny*)

2. w przypadku wyboru innego sposobu reprezentacji oferentów składających ofertę niż wynikający z Krajowego Rejestru Sądowego lub innego właściwego rejestru - dokument potwierdzający upoważnienie do działania w imieniu oferenta(-ów); *(fakultatywny)*
 3. kopię umowy lub statutu spółki - w przypadku gdy oferent jest spółką prawa handlowego, o której mowa w art. 3 ust. 3 pkt 4 ustawy z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie. *(fakultatywny)*
 4. Fakultatywne załączniki oferenta. *(fakultatywny - złożony elektronicznie)*
-

¹⁾ Rodzaj zadania zawiera się w zakresie zadań określonych w art. 4 ustawy z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (Dz. U. z 2018 r. poz. 450, z późn. zm.).

²⁾ Termin realizacji zadania nie może być dłuższy niż 90 dni.