



Tilbud

Rammeavtale – LADEGAARD Norge AS

Ved Lise Oppegård

Tilbud til

Organisasjon: Arbeidssamvirkenes Landsforening (ASVL)

Org.nr: 971 279 842

Kontaktperson kunde: Lise Oppegård

Tilbud fra

Organisasjon: LADEGAARD Norge AS
Avd. Oslo

Kontaktperson: Eric Løe
Mobil 46 85 44 28
eric@ladegaard-norge.no

Produkt/tjeneste

Rammeavtale – LADEGAARD Norge AS

Sted og dato

Oslo den 20.12.2013

Lise Oppegård

Arbeidssamvirkenes Landsforening (ASVL)

Kristian Augusts Gate 3

0164 Oslo

Oslo den 20. Desember 2013

Rammeavtale – LADEGAARD Norge AS

Jeg vil først og fremst takke for muligheten til å presentere denne løsningen, og vårt selskap LADEGAARD Norge AS for dere, og ser frem til vårt potensielle samarbeid om leveranse av tjenester til deres medlemmer.

Dette tilbudsdokumentet inneholder de rammer og betingelser som LADEGAARD Norge AS tilbyr til ASVL sine medlemmer.

Tilbudsdokumentet beskriver i tillegg de tjenester som avtalen foreslås å dekke, og baserer seg på møte den 17.12.2013.

Jeg håper de betingelser som beskrives i dette dokumentet imøtekommer deres forventninger, og ser frem til videre dialog.

Tilbudet er gyldig til og med 15.01.2014

Med vennlig hilsen

LADEGAARD Norge AS



Eric Løe
Bedriftsrådgiver / Partner

LADEGAARD Norge AS

E-mail: eric@ladegaard-norge.no
Mobil + 47 46 85 44 28

Om LADEGAARD Norge AS

LADEGAARD Norge AS ble etablert i 2009 under navnet EDO Sales Partner AS og har siden oppstarten vært en del av LADEGAARD Nordic som har hovedsete i Danmark.

I dag leveres det i gjennom våre partnere utviklingsløp i LADEGAARD profil i hele 47 land og på 30 språk.

Vi leverer utviklingsprosesser innen fagene salg, service og ledelse med bakgrunn i Blended Learning metoden, og er stolte av å kunne hjelpe kundene våre med å ta steget fra tørr teori til lønnsom handling!



Produkter og tjenester som innlemmes i avtalen:

1. Markedskommunikasjon & Kandidatformidling

For å lykkes med formidling så vet vi at vi må ha nok aktivitet, god kvalitet på samtalen med arbeidsgiver og fokus mot de riktige bedriftene. Møter vi målene våre i dag? Vet vi hva det er som gjør at bedriftene sier ja? Klarer vi å være bevisst våre handlinger og vår kommunikasjon i møte med bedriftene? Dette kurset istandsetter deltakerne til å utføre formidling på et profesjonelt nivå, og gir kunnskapene som skal til for å lykkes med formidling i hverdagen.

Utbytte

- Få et bevisst forhold til konkrete og anvendelige kommunikasjonsteknikker.
- Trygghet i møte med arbeidsgivere og kunder
- Bli trygg på presentasjon av selskap og produkter.
- Bli en profesjonell formidler og foretrukket samarbeidspartner for bedriftene.
- Innsikt i egen og andres adferd
- Bransje innsikt og best practice.

Overblikk over kurset

Vi samles i fire dager fordelt på to bolker og tar for oss temaene:

- Adferdspsykologi med fokus på tilpassing av egen kommunikasjon
- Hva kjennetegner en god formidling, og hva gjør de beste for å lykkes?
- Salgsteknikk (spørsmålsteknikker, møteteknikk og møtebooking)
- Presentasjonsteknikk og kommunikasjon

Kursform

Metoden er en kombinasjon mellom foredrag, gruppeoppgaver, caser, diskusjon og rollespill.

Målgruppe

Kurset er for alle som jobber med, eller skal jobbe med formidling av kandidater. Ledere som ønsker å lære mer om formidling for å utvikle dette i egen organisasjon, og markedscoordinatorer som skal tilpasse kommunikasjon mot økt formidling

2. Lederutviklingsprosesser med Nøkkelen til god ledelse

I ledelse finnes det ikke noen enkle svar. I to like situasjoner kreves det kanskje to helt forskjellige lederstiler, avhengig av hvem man skal lede. Det er grunnen til at en leder aldri blir helt utlært, men alltid er på vei mot økt kunnskap og innsikt.

Nøkkelen til god ledelse benyttes ofte i kombinasjon med Nøkkelen til det gode Salg eller Nøkkelen til god Service, men er like god alene dersom faget kun skal være ledelse.

Nøkkelen til god ledelse er en del av LADEGAARD Systemet og er den eneste lederutviklingsprosessen hvor man kan måle resultatene av treningen mens den pågår. Med Learning Manager får man oversikt over sin egen og de ansattes trening.

Kursform

Kursform avhenger av de utfordringer som bedriftene står ovenfor. Vi lager sammen med medlemsbedriftene en løsning som er skreddersydd etter deres behov.

Målgruppe

Kurset er for alle som jobber med, eller skal jobbe med ledelse i virksomhetene.

3. Serviceutviklingsprosesser med Nøkkelen til god service

Kundeservice og kundebehandling er fagene hvor kultur og holdninger ofte er mer avgjørende en teoretisk kunnskap. Vi snakker om servicekultur i virksomheter, og om ansatte som er serviceminded.

Nøkkelen til god service benyttes ofte i kombinasjon med Nøkkelen til det gode salg eller Nøkkelen til god ledelse, men er like god alene dersom faget kun skal være service.

Nøkkelen til god service er en del av LADEGAARD Systemet og er den eneste serviceutviklingsprosessen hvor man kan måle resultatene av treningen mens den pågår. Med Learning Manager får man oversikt over sin egen og de ansattes trening.

Kursform

Kursform avhenger av de utfordringer som bedriftene står ovenfor. Vi lager sammen med medlemsbedriftene en løsning som er skreddersydd etter deres behov.

Målgruppe

Kurset er for alle som jobber med, eller skal jobbe med service i virksomhetene.

4. Salgutviklingsprosesser med Nøkkelen til det gode salg

Når vi ser gamle norske filmer eller 25 år gamle TV-klipp med intervjuer, undrer vi oss over den merkelige måten de snakket og kommuniserte på.

Samtalen og kommunikasjonen har gjennomgått store forandringer, og dialogen mellom mennesker er blitt mer avslappet og lyttende. Derfor vil vi helst erklære den tradisjonelle salgsteknikken for død og begravet.

Salg er et møte mellom to mennesker hvor begge skal være vinnere.

Nøkkelen til det gode salg benyttes ofte i kombinasjon med Nøkkelen til god service eller Nøkkelen til god ledelse, men er like god alene dersom faget kun skal være salg.

Nøkkelen til det gode salg er en del av LADEGAARD Systemet og er den eneste salgsutviklingsprosessen hvor man kan måle resultatene av treningen mens den pågår. Med Learning Manager får man oversikt over sin egen og de ansattes trening.

Kursform

Kursform avhenger av de utfordringer som bedriftene står ovenfor. Vi lager sammen med medlemsbedriftene en løsning som er skreddersydd etter deres behov.

Målgruppe

Kurset er for alle som jobber med, eller skal jobbe med salg i virksomhetene.

5. Mentoring & Coaching

Coaching er en forandringsprosess som handler om utvikling og suksess. Det er en prosess som forbedrer prestasjonen og utvikler potensialet. Coaching er en guidet prosess som utløser ressurser og potensial og sikrer fremgang slik at klienten oppnår klarhet i hvem de er, hva de gjør, hvor de skal og hvorfor de gjør det.

Når vi parer dette med Mentoring innenfor et område vi besitter spisskompetanse har vi et produkt som gir meget gode resultater.

6. Organisasjonsanalyse

Noen ganger har vi alle behov for å ta en gjennomgang av organisasjonens rutiner og prosesser. Med en organisasjonsanalyse fra LADEGAARD får man en objektiv vurdering av organisasjonen basert på god forretningsskikk, gjeldende mål og strategier, samt prinsippene i LEAN filosofien.

Vi gjennomfører blant annet intervjuer med ledelse og ansatte, ser på nøkkeltall og organisering. Organisasjonsanalysen spisses gjerne mot et bestemt tema i forkant av en utviklingsprosess, men også på et generelt grunnlag slik at man er sikker på at man i fremtiden er organisert på en slik måte at mål og strategier kan gjennomføres etter planen.

7. Strategiprosesser

Flere og flere virksomheter benytter seg av ekstern assistanse til å lede strategiutviklingsprosesser. LADEGAARD har en rekke samarbeidspartnere som har benyttet våre tjenester i forbindelse med sine strategiprosesser.

Vi hjelper bedriftene med å bruke tiden riktig, legge gode og klare strategier, og påser at disse samsvarer med målene som styret har satt.

Det viktig at ansvaret for gjennomføring av strategiene er tildelt de riktige rollene i organisasjonen. Vi benytter derfor anerkjente metoder og verktøy i prosessene, og påser at strategien er beskrevet på en slik måte at de utførende ledd i organisasjonen forstår sin rolle i det store bildet.

8. Analyseverktøy for adferd, gruppekultur og 360 vurdering av ledere

DiSC er i dag verdens mest brukte og anerkjente verktøy for å forstå egen og andres adferd. LADEGAARD leverer analyser for adferd hos enkeltpersoner, gruppekultur og 360 analyser av ledere ved bruk av DiSC.

Vi benytter denne innsikten til å bli bedre ledere, sette sammen bedre team, og til å lære oss hvordan vi kan tilpasse vår egen adferd i kommunikasjon med andre for å oppnå bedre kommunikasjon, samt unngå misforståelser.

9. Foredrag

Våre rådgivere har en tung og variert bakgrunn fra næringslivet, og setter opp foredrag innen de fleste temaer innen fagene ledelse, salg, service og glede.

Om man enten vil lære å bli en daglig leder, øke kompetansen innen et fagområde, eller bare ha et morsomt og lærerikt innlegg på en firmasammenkomst så har LADEGAARD foredragsholdere som passer for de fleste anledninger.

Økonomi

1. Markedskommunikasjon & Kandidatformidling	Kr. 115.000,-*
2. Nøkkelen til god ledelse	Kr. 3.920,-**
3. Nøkkelen til god service	Kr. 2.320,-**
4. Nøkkelen til det gode salg	Kr. 3.120,-**
5. Mentoring & Coaching	Kr. 1.250,-***
6. Organisasjonsanalyse	Kr. 850,-***
7. Strategiprosesser	Kr. 60.000,-****
8. Analyseverktøy	
- DiSC Classic 2.0 adferdsanalyse	Kr. 1.490,-
- Gruppekulturrapport	Kr. 1.490,-
- ED 363 for Leaders	Kr. 3.725,-
9. Foredrag	Kr. 15.000,-*****
Dagssamlinger utviklingsprosesser	Kr. 20.000,-*x

Alle priser er oppgitt eks. Mva

*Gjelder 4 dagssamlinger med inntil 25 deltakere, reise og opphold for instruktør, samt materiell. Eks. lokaler og bevertning.

**Gjelder pr. stk Blended Learning pakke som inneholder fagbok, e-læring i ett år, cd, podcasts og tilgang til artikler ol. For utviklingsprosesser se dagspris.

*** Timepris. Pr stk.

**** Gjelder 2 hele dager med strategisamlinger, forberedelser og etterarbeid.

***** Gjelder en foredragsholder inntil 2 timer. Eks. reise og opphold.

*x Gjelder en rådgiver én dag. Eks reise og opphold.

Hvorfor skal man velge LADEGAARD Norge AS?

Der våre konkurrenter ofte kun stiller med teoretisk kunnskap, har vi i tillegg vært ute i verden og prøvd ut teorien, og kan vise til ekstreme resultater. Dette gir våre prosesser en helt annen nerve og relevans, og foredragsholderen større kredibilitet. I tillegg vil vi kunne tilføre tips, eksempler og historier, som gjør samlinger og foredrag levende og inspirerende.

Med vennlig hilsen

LADEGAARD Norge AS



Eric Løe

Bedriftsrådgiver / Partner

LADEGAARD Norge AS

E-mail: eric@ladegaard-norge.no

Mobil + 47 46 85 44 28

www.ladegaard-norge.no



RAMMEAVTALE

Partene

Denne avtale inngås mellom LADEGAARD Norge AS (heretter kalt LADEGAARD) og oppdragsgiver Arbeidssamvirkenes Landsforening (heretter kalt ASVL).

Bakgrunn og formål

Partene har gjennom samtale og møte kommet frem til at LADEGAARD skal tilby ASVL sine medlemmer tilgang til de tjenester og produkter som er beskrevet i tilbudet «Rammeavtale – LADEGAARD Norge AS». Formålet med avtalen er å gi ASVL sine medlemmer tilgang på disse tjenestene til en redusert pris, som en av fordelene med å være medlem i ASVL.

Varighet og forpliktelser

Rammeavtalen er løpende, og kan sies opp av begge parter med 3 (tre) måneders skriftlig varsel.

ASVL forplikter seg til å dele avtalens innhold med sine medlemmer, samt gjøre den kjent for medlemmene gjennom de kanaler som ASVL vurderer hensiktsmessig.

Det presiseres at denne avtale ikke under noen omstendigheter forplikter hverken ASVL eller ASVL sine medlemmer å benytte noen av de tilbud som er beskrevet i avtalen.

Pris/betingelser

Priser er oppgitt i tilbudets side 6.

LADEGAARD forbeholder seg retten til å regulere priser med inntil 4 % en gang i året, men ikke før avtalen har løpt i minst 12 måneder fra signeringstidspunkt.

14 dagers betalingsfrist. Ved betaling etter forfall beregnes 12% rente p.a.

Vedlagte standard avtalebetingelser er en del av denne avtale.

Denne avtalen finnes i to eksemplarer, ett til hver av partene.

Oslo __. __. 2012



LADEGAARD Norge AS



Arbeidssamvirkenes Landsforening

AVTALEBETINGELSER

Oslo 20.12.2013

0. Oppdraget

Det skal utferdiges en individuell avtale (oppdragsavtale) for det enkelte oppdrag. I denne angis en oppdragsbeskrivelse, priser og andre spesielle avtalebetingelser som ikke følger av bestemmelsene nedenfor.

1. Utførelse av oppdraget

LADEGAARD Norge AS (LADEGAARD) skal utføre oppdraget som angitt i vedlagte arbeidsbeskrivelse/tilbud på en profesjonell måte og i samsvar med oppdragsbeskrivelsen/tilbudet og standard kontraktsbestemmelser som beskrevet under. LADEGAARD har det administrative ansvar for utførelsen av arbeidet.

2. Betalingsmåte

Kunden skal betale LADEGAARD for det arbeid som er spesifisert i avtalen. Betaling skal skje til LADEGAARD`s bankkonto hos Selbu Sparebank som angitt på fakturaen med mindre annet er spesifisert i avtalen. Kunden skal uten ugrunnet opphold og senest 14 dager etter fakturadato, gi LADEGAARD skriftlig varsel om eventuelle omtvistede poster på fakturaen. Den ubestridte del av fakturaen skal honoreres iht. nedenforstående betingelser. Alle priser er oppgitt ekskl. m.v.a. Betaling skal skje iht. avtale, og hvis ikke annet er avtalt, senest innen 14 dager etter fakturadato. Ved betaling etter forfall beregnes 12% rente p.a.

3. Endringer

Kunden har med 2 ukers skriftlig varsel rett til å anmode om at oppdraget endres utover det som opprinnelig var avtalt, dog slik at kunden ikke kan kreve utført kvalitets- eller tidsmessige endringer som går utover det partene med rimelighet kunne forvente da avtalen ble inngått. De økonomiske forpliktelsene i slike tilfeller blir regulert etter punkt 4 "Utsettelse eller forandringer". Ønsker om endring skal være skriftlige og skal tydelig angi hvilke endringer som ønskes foretatt.

4. Utsettelse eller forandringer

Ved en utsettelse eller kansellering av arrangementet/oppdraget (ene), løper de økonomiske forpliktelsene til avtalt tid. LADEGAARD skal i slike tilfeller søke å finne alternative datoer for arrangementet/oppdraget (ene), men må være gjenopptatt senest 6 måneder etter LADEGAARD ble varslet om utsettelsen.

Ved utsettelser eller kanselleringer fakturerer LADEGAARD eksterne merkostnader som påløper på grunn av flyttingen, herunder hotell og konferanseutgifter etc, dersom disse ikke lar seg avbestille uten merkostnader. Hvis kunden krever andre endringer enn bare flytting, og LADEGAARD kan påta seg slike, vil endringsarbeidet som dette påfører LADEGAARD, bli regningsført og fakturert på timebasis i tillegg til den avtalte pris, dersom ikke partene skriftlig avtaler noe annet. Endringsarbeidet vil bli iverksatt så snart partene er enige om tillegg i arbeidets omfang.

5. Hemmeligholdelse

Kunden og LADEGAARD forplikter seg gjensidig til ikke, uten forhåndsgodkjennelse, å gjøre kjent for tredje part konfidensiell informasjon om den annen part som er tilegnet gjennom oppdragets utførelse. Hver part kan imidlertid behandle fritt informasjon som:

- a) er kjent av den ene part før informasjonen blir utlevert av den annen part.
- b) en av partene er pålagt å informere om av offentlige myndigheter iht. til gjeldende lov.

Kunden og LADEGAARD kan gi informasjon ervervet fra den annen part videre til sine underleverandører uten skriftlig forhåndsgodkjennelse i den utstrekning det er nødvendig for å utføre oppdraget, såfremt skriftlige avtaler om hemmeligholdelse er gjort med slike leverandører. Partenes forpliktelser som beskrevet i denne paragraf skal også gjelde etter utløpet eller oppsigelse av denne

avtale.

6. Rettigheter til resultater

Eiendomsrettighetene til dokumenter, data og dataprogrammer som LADEGAARD lager eller skaffer som en del av dette oppdraget, skal tilhøre LADEGAARD, bruksretten gis til kunden for eget- og/eller oppdragets bruk.

7. Erstatningsansvar

Kunden skal holde LADEGAARD, LADEGAARD`s ansatte, representanter og underleverandører skadesløse mot krav i forbindelse med oppdraget som følger av:

tap eller skade på eiendom som tilhører kunden, dennes ansatte, representanter eller underleverandører.

LADEGAARD skal holde kunden, dennes ansatte, representanter og underleverandører skadesløse mot krav i forbindelse med oppdraget som følger av:

tap eller skade på eiendom som tilhører LADEGAARD, LADEGAARD`s ansatte, representanter eller underleverandører.

LADEGAARD`s maksimale kumulative ansvar for kontraktsbrudd, mislighold og/eller forsinkelse under denne avtale er begrenset til det kontraktsvederlag som betales for utførelse av oppdraget eller del av et oppdrag. Kunden og LADEGAARD samtykker i at bruk av resultatene av oppdraget skal skje for brukers egen risiko. Hver part skal umiddelbart varsle den annen om enhver omstendighet som kan medføre bruk av de ovenstående klausuler. Krav under denne avtale må være reist innen 3 måneder etter at arbeidet er utført for å være gyldig.

8. Sykdom

Dersom sykdom finner sted blant avtalt foredragsholder for arrangementet/oppdraget (ene) aksepterer kunden at LADEGAARD stiller med en kvalifisert erstatte.

9. Force Majeure

Ingen av partene har misligholdt sine plikter etter denne avtale dersom utførelsen av pliktene er blitt utsatt eller forhindret ved en krigshandling, naturkatastrofe, brann, eksplosjon, eller annen hendelse som den involverte part ikke har mulighet for å hindre, eller hadde grunn til å anta ville kunne inntreffe. Den involverte part skal straks varsle den annen part om årsakene til og forventet varighet av en slik hendelse.

10. Tvister

Partene er enige om å forsøkte å løse eventuelle tvister ved forhandlinger.

Dersom dette ikke fører frem er partene enige om å bringe saken inn for voldgiftsrett.