

# INVITATION OF PROPOSAL

for

*Contents Development for the course  
'Certificate Programme in Strategy Consulting'*



## CONSULTANCY DEVELOPMENT CENTRE

(Autonomous Institution of DSIR, Ministry of Science & Technology)

2<sup>nd</sup> Floor, Core IV-B,

India Habitat Centre, Lodhi Road,

New Delhi - 110003

Tel: +91-11-24602601/ 24602915/ 24601533

Fax: +91-11-24602602

Email: [soumya.makker@cdc.org.in](mailto:soumya.makker@cdc.org.in), Website: [www.cdc.org.in](http://www.cdc.org.in)



## **1. Terms of Reference (TOR)**

---

### **1.1 The Need**

The demand for Consulting in various sectors of the economy has increased tremendously over the last few years. As India looks to position itself as a knowledge centre for different sectors like: Information Technology, Finance, Retail, Infrastructure, Manufacturing, Pharmaceuticals, Energy etc., there is an increasing demand for professionals who are equipped with problem solving, strategic thinking and innovation capabilities to drive businesses of organizations in these sectors successfully.

This is where the role of a Strategy Consultant becomes important whose aim is to provide clients with advice on their goals and future direction so that they can plan effective strategies for growth. These consultants use expertise, industry experience and analysis of market opportunities available vis-à-vis their clients' capabilities to help them identify strategies that will increase revenue and market share by improving competitive advantage. Strategy consultants can thus help clients / companies grow faster and increase the value of their business.

Realizing the above need, Consultancy Development Centre, an Autonomous Institution of Department of Scientific & Industrial Research (DSIR), Ministry of Science & Technology, Govt. of India has decided to develop contents for "Certificate Programme in Strategy Consulting", after which the programme launch for this course may be initiated.

### **1.2 Objectives of the course**

The course contents shall be developed keeping in mind the following objectives:

- To provide a comprehensive overview of the Strategy Consulting landscape, the market, its evolution and future challenges
- To give insights on the roles and functions of a strategy consultant and impart basic understanding of the knowledge, skills and attitude desirable for a career in Strategy Consulting
- To provide a framework required for formulation and execution of strategies at various levels of an organization and understanding of the technical issues involved based on real world scenarios



- To familiarise professionals with the necessary Toolkit, Models and Mechanisms for addressing strategic requirements of client organizations that drive growth of businesses
- To prepare professionals working in industry for their internal consulting roles in addressing the strategic requirements of various stakeholders i.e. Govt. sector organizations / PSUs, Private Corporates, SME (Small & Medium Enterprises) etc.

### 1.3 Scope of Work:

The course shall be an instructor-led course to be delivered through contact classes of 20 hours duration (i.e. 5 modules of 4 hours each).

The agency / individual expert is required to execute the following tasks in connection with the contents development for the course contents:

- Develop as Pre-Read Course material, comprising of 5 modules covering all aspects as discussed in the immediate paragraph given below, supported with Practical Case Studies and Assignments, including suggested readings for the target participants
- Prepare Power Point Presentations for each of the course modules
- Prepare Guidelines for Instructors, including pedagogy for the delivery by faculty who will be delivering the course sessions

The coverage of the 5 course modules shall focus on the following broad aspects:

- Introduction to Basic Concepts: Introduction to Technical Areas of Strategy, Differences between Strategic Management and Strategic Consulting, Overview of the Strategy Consulting Landscape: Market and Players in Strategy Consulting, Types of Strategy Consulting Firms, Internal Consulting Roles, Skills & Competencies required for Strategy Consultants
- Dynamics of Business Environment, the Market Structure, Industry, Competition and Competitors' Analysis, Identification of Critical Success Factors & SWOT Analysis, Importance of Market Intelligence and Knowledge about different types of strategies applicable to various stakeholders in consulting market as well as focus on Emerging areas / concepts in Strategy Consulting
- Understanding the Vision & Mission, Ethics & Values, Organization Culture in Strategy, Stakeholders' influence on Strategy, Process of Strategy Formulation at different levels of an organization i.e. Corporate, Business and



Functional levels including the relationship between them and Evaluation of Strategic Options and Final Selection

- Acquaintance with different Tools, Techniques, Models & Mechanisms for Strategy Execution based on assessment of real-world scenarios for providing solutions to the strategic requirements of client organizations and preparing professionals for dealing with upcoming issues in consulting market like Managing and Leading Change / Transformation / Restructuring, Performance Improvement, Expansion, Mergers, Diversification, Product Development etc.
- Process for Strategy Consulting including Project Sales Cycle, Understanding the Client Problem, Preparation of a Proposal including Scoping and Contracting, Pricing & Negotiations, Project Delivery Cycle involving research, analysis and assessment of growth scenarios & strategic options, Project Governance, Project Implementation and Impact Analysis to assist management of client organizations in taking more informed decisions, Assessment of future Up sell / Cross sell opportunities in strategy consulting

#### **1.4 Approach & Methodology**

The agency / individual expert should give an overall approach towards execution of the assignment so that it achieves the objectives and covers the entire scope for Content Development of the course. It should further indicate the delivery mechanism, including the suggested brand building required to be initiated for ensuring successful launch of the course.

#### **1.5 Deliverables & Milestones**

##### *Deliverables*

The deliverables shall be the course contents, comprising of the following documents:

- Pre-Read Material: Comprising of 5 modules covering all aspects given in the scope of work supported with 'Practical Case Studies and Assignments'. Further, each module shall also cover suggested readings for the target participants which may include References to Books, Journals, Websites, Articles, Whitepapers etc.
- Power Point Presentations for each of the 5 course modules
- Guidelines for Instructors, including pedagogy for the delivery by faculty who will be delivering the course sessions



### *Milestones*

- A detailed Inception Plan in 2 weeks from date of award of work discussing the execution plan in minute details
- Draft Course Material within 12 weeks from date of award of work
- Final Course Material in 2 weeks from the receipt of comments on the Draft Course Material

### **1.6 Time frame**

The development of the course contents is to be completed strictly within a time frame of **16 weeks** from the date of the Award of Contract.



## **2. General**

---

### **2.1 Eligibility Criteria**

The Consultant (i.e. agencies / individual experts) must meet the following eligibility criteria -

- Should have minimum of 5 years' experience in Strategy Consulting/Course development/Content development as on **4<sup>th</sup> November 2016**.
- Should have executed minimum 3 assignments of similar nature in last 5 years as on **4<sup>th</sup> November 2016**.

(Note: Proposals submitted by a consortium are not acceptable in case of both the agencies as well as the individual experts.)

Documentary evidence for the following must be submitted in respect of the eligibility criteria:

- a) Proof for Registration: Certificate of Incorporation in case of Public / Pvt. Ltd. Companies, Partnership Deed and Certificate from Registrar of Firms in case of partnership firms, Certificate of Registration of Societies in case of Registered Society, any other proof for Registration as applicable in case of Proprietorship Firms / Individual experts etc.
- b) Contract / Work /Engagement orders indicating the details of assignment, client, value of assignment, date of award etc.

### **2.2 Proposal Submission**

Each proposal should be submitted in two parts, viz.

- Technical
- Financial



The technical and financial proposal must be submitted in two separate sealed envelopes indicating clearly on envelopes as “TECHNICAL PROPOSAL” and “FINANCIAL PROPOSAL”, followed by the nomenclature of the assignment, “**Contents Development for the course: Certificate Programme in Strategy Consulting**”. Financial proposal to include a warning “DO NOT OPEN WITH THE TECHNICAL PROPOSAL.” The envelopes containing the Technical and Financial Proposals shall be placed into an outer envelope and sealed. This outer envelope shall bear the submission address.

### **2.3 Technical Proposal Contents**

Technical Proposal should be prepared considering Objectives, Scope, Approach & Methodology, Milestones & Deliverables as well as other information given in this document.

Technical Proposal must include:

- a. Brief description about the Consultant
- b. **Consultant’s experience**

In addition to overall experience of the consultant, details of specific projects on Strategy Consulting / Course development / Content development executed may be provided including Assignment/job name, description of services provided, approx. value of assignment, country & location, duration of assignment, name of client, starting & completion dates, names of associates (other than employees), if any. *(Documentary evidence in support of above facts to be provided)*

- c. Comments and suggestions on understanding of Terms of Reference.
- d. Approach
- e. Methodology
- f. Work Plan and Schedule



- g. Detailed profile and CV of manpower proposed to be associated with this assignment.

## **2.4 Financial Proposal Contents**

Financial proposal should be in the form of a Lumpsum Consulting Fee + Service Tax as applicable.

The lumpsum consulting fee should be inclusive of all expenses which consultant may incur while executing the assignment including travel, boarding and lodging within India including visits to CDC, as required.

Financial Proposal, should also, include a breakup of the lumpsum quote under various heads envisaged by the consultant.

## **2.5 Evaluation of Proposals**

### *Technical Evaluation*

The following evaluation criteria shall be used for technical evaluation.





Sr. No	Description	Break up
<b>1</b>	Past Experience in work of similar nature executed in last 5 years as on <b>4<sup>th</sup> November 2016</b>	25 Marks
1.1	Past experience of similar nature in terms of no. of assignments executed (Strategy Consulting / Course development / Content development) <b>No. of Assignments Executed in last 5 years</b> <ul style="list-style-type: none"><li>o No. of Assignments =3</li><li>o No. of Assignments &gt;3 and &lt;6</li><li>o No. of Assignments = 6 &amp; above</li></ul> <i>(Marks will be awarded based on Work order / completion certificates of assignments executed enclosed along with the Technical proposal)</i>	20 Marks  10 15 20
1.2	Assignment done on Content Development in the area of Strategy	5 Marks
<b>2</b>	Methodology, Work Plan and Understanding of TOR	50 Marks
2.1	Understanding of TOR	15
2.2	Approach and Methodology	30
2.3	Work Plan + Time Schedule	5
<b>3</b>	Suitability of Key Personnel, including skills & competencies (The Consultant must submit relevant CVs to support experience indicated at <b>Sr. Nos. 3.1 and 3.2</b> )	25 Marks
3.1	Relevant Experience in Strategy Consulting <ul style="list-style-type: none"><li>o Average No. of Yrs. of Relevant Experience <math>\geq 5</math> and <math>&lt; 7</math></li><li>o Average No. of Yrs. of Relevant Experience <math>\geq 7</math> and <math>&lt; 10</math></li><li>o Average No. of Yrs. of Relevant Experience <math>\geq 10</math></li></ul>	10 Marks 5 7 10
3.2	Relevant Experience in Content Development <ul style="list-style-type: none"><li>o Average No. of Yrs. of Relevant Experience <math>\geq 5</math> and <math>&lt; 7</math></li><li>o Average No. of Yrs. of Relevant Experience <math>\geq 7</math> and <math>&lt; 10</math></li><li>o Average No. of Yrs. of Relevant Experience <math>\geq 10</math></li></ul>	15 Marks 7 10 15
<b>Total</b>		<b>100 Marks</b>

**Threshold** for shortlisting Consultants in technical evaluation will be 80 marks (eighty marks). CDC shall short list all the Consultants who secure the minimum cut off of 80 % (Eighty Percent).

### ***Financial Evaluation***

The financial proposals of only technically shortlisted consultants will be opened and will be ranked in terms of their total evaluated cost i.e. lumpsum cost, exclusive of service tax. The least cost proposal will be ranked as L-1 and the next



higher and so on will be ranked as L-2, L-3, etc. The least cost proposal (L-1) will be considered for award of contract.

*Evaluations will be based on documentary evidence submitted by the applicant with respect to evaluation / selection criteria.*

**Note:** The following **supporting documents for technical evaluation** (in addition to all other documentary evidences mentioned in this document elsewhere) should be provided along with the Technical proposal: -

- Contract/Work/Engagement orders indicating the details of assignment, client, value of assignment, date of award, date of completion etc.
- CVs of Key Personnel for the project

**(Responses to 'Invitation of Proposal', not accompanied with documents requested above, may be summarily rejected).**

## **2.6 Amendment to Invitation of Proposal**

- a. At any time prior to the deadline for submission of proposals, CDC may, for any reason whether its own violation or in response to clarifications requested by bidders, modify the Invitation of Proposal document by issuance of an Addendum/ Corrigendum.
- b. Any Addendum/ Corrigendum will be uploaded in the website of CDC [www.cdc.org.in](http://www.cdc.org.in) under the Section on '**Business Opportunities**' / '**What's New**' one week prior to last date of submission and bidders are advised to see the website. The addendum/ corrigendum then issued will be a part of the 'Invitation of Proposal' and any Proposal without Addendum/ Corrigendum, if any, will not be considered.

## **2.7 Validity**

The proposal shall be valid for 120 days from the last date of submission of the proposal.



## 2.8 Payment Terms

Payment Terms	Milestones
20%	<ul style="list-style-type: none"><li>- On acceptance of proposal &amp; Signing of Contract Agreement</li><li>- Submission of Performance Bank Guarantee (10% of Contract value) for Performance Security</li><li>- Submission and Acceptance of Inception Plan</li></ul>
50%	On Submission and Acceptance of Draft Course Material
30%	On Submission and Acceptance of Final Course Material

## 2.9 Date for submission of proposal

The Proposals must be sent to CDC office on or before **4<sup>th</sup> November 2016** by **3:00 P.M.** The proposals have to be sent only in hard copy by post/courier/by-hand. Emails will not be considered. The proposals will be opened on **4<sup>th</sup> November 2016** at **3:30 P.M.**

### Notes: -

- 1) Consultancy Development Centre (CDC) reserves the right to accept or reject any or all proposals without assigning any reasons thereof.
- 2) Responses to 'Invitation of Proposal' not accompanied with documentary evidence requested above, may be summarily rejected.

### Please submit your proposals to:

Mr. Soumya Makker  
Professional 'B'  
Consultancy Development Centre  
Core 4B 2<sup>nd</sup> Floor, India Habitat Centre, Lodhi Road  
New Delhi - 110 003  
Tel: 91 11 24602915; 24602601  
Fax: 91 11 24602602  
Email: [soumya.makker@cdc.org.in](mailto:soumya.makker@cdc.org.in)  
Website: [www.cdc.org.in](http://www.cdc.org.in)

.....



Consultancy Development Centre  
Autonomous Institution of DSIR, Ministry of Science & Technology

# प्रस्ताव हेतु आमंत्रण

*‘रणनीति परामर्श में सर्टिफिकेट कार्यक्रम’*

पाठ्यक्रम की सामग्री के विकास के लिए



**परामर्श विकास केन्द्र**

**(डीएसआईआर का स्वायत्त संस्थान, विज्ञान एवं प्रौद्योगिकी मंत्रालय)**

द्वितीय तल, कोर चतुर्थ बी,  
इंडिया हैबिटेट सेंटर, लोधी रोड,  
नई दिल्ली - 110003

दूरभाष: +91-11-24602601/ 24602915/ 24601533

फैक्स: +91-11-24602602

ई-मेल: [soumya.makker@cdc.org.in](mailto:soumya.makker@cdc.org.in), वेबसाइट: [www.cdc.org.in](http://www.cdc.org.in)



## 1. संदर्भ की शर्तें (टीओआर)

### 1.1 आवश्यकता

पिछले कुछ वर्षों में अर्थव्यवस्था के विभिन्न क्षेत्रों में परामर्श के लिए मांग काफी बढ़ गई है। भारत स्वयं को सूचना प्रौद्योगिकी, वित्त, खुदरा, बुनियादी ढांचा, विनिर्माण, फार्मास्यूटिकल्स, ऊर्जा आदि, अलग-अलग क्षेत्रों के लिए एक ज्ञान के केंद्र के रूप में तैयार करना चाहता है, इसलिए ऐसे पेशवरों की मांग बढ़ रही है जो इन क्षेत्रों में काम करने वाले संगठनों के कारोबार को सफलतापूर्वक चलाने के लिए समस्या को हल करने, रणनीतिक सोच और नवाचार की क्षमताओं के साथ लैस हों।

इस स्थिति में एक रणनीति सलाहकार की भूमिका महत्वपूर्ण हो जाती है, जिसका उद्देश्य ग्राहकों को उनके लक्ष्यों और भविष्य की दिशा के बारे में सलाह प्रदान करना होता है ताकि वे विकास के लिए प्रभावी रणनीति की योजना बना सकें। ये सलाहकार विशेषज्ञता, उद्योग के अनुभव के उपयोग और अपने ग्राहकों की क्षमताओं की तुलना में बाजार में उपलब्ध अवसरों का विश्लेषण कर उन्हें ऐसी रणनीति बनाने में मदद करते हैं जो प्रतिस्पर्धी लाभ में सुधार के द्वारा राजस्व और बाजार हिस्सेदारी में वृद्धि करे। इस प्रकार रणनीति सलाहकार तेजी से आगे बढ़ने और अपने व्यापार के मूल्य में वृद्धि करने में ग्राहकों/कंपनियों की मदद कर सकते हैं।

उपरोक्त जरूरत को महसूस करते हुए विज्ञान एवं प्रौद्योगिकी मंत्रालय, भारत सरकार के वैज्ञानिक एवं औद्योगिक अनुसंधान विभाग की एक स्वायत्त संस्था (डीएसआईआर), परामर्श विकास केन्द्र ने "रणनीति परामर्श में सर्टिफिकेट पाठ्यक्रम" के लिए सामग्री विकसित करने का फैसला किया है, जिसके बाद इस पाठ्यक्रम के लिए कार्यक्रम शुरू करने की पहल की जा सकती है।

### 1.2 पाठ्यक्रम के उद्देश्य

निम्नलिखित उद्देश्यों को ध्यान में रखकर पाठ्यक्रम सामग्री विकसित की जाएगी:

- रणनीति परामर्श परिदृश्य का एक व्यापक सिंहावलोकन, बाजार, इसका विकास और भविष्य की चुनौतियों का आकलन।
- एक रणनीति सलाहकार की भूमिकाओं और कार्यों पर अंतर्दृष्टि देना और रणनीति परामर्श में एक कैरियर के लिए वांछनीय ज्ञान, कौशल और दृष्टिकोण की बुनियादी समझ प्रदान करना।



- एक संगठन के विभिन्न स्तरों पर रणनीतियों को तैयार करने और निष्पादन के लिए आवश्यक रूपरेखा तथा वास्तविक दुनिया के परिदृश्यों के आधार पर शामिल तकनीकी मुद्दों की समझ प्रदान करना।
- कारोबार के विकास को चालित करने वाले ग्राहक संगठनों की सामरिक आवश्यकताओं को संबोधित करने के लिए, पेशेवरों को आवश्यक टूलकिट, मॉडल और तंत्र से परिचित कराना।
- उद्योग में काम कर रहे पेशेवरों को विभिन्न हितधारकों अर्थात् सरकारी क्षेत्र के संगठनों/सार्वजनिक क्षेत्र के उपक्रमों, निजी कंपनियों, एसएमई (लघु एवं मध्यम उद्यम) आदि की रणनीतिक आवश्यकताओं के समाधान में आंतरिक परामर्शदाता की उनकी भूमिकाओं के लिए तैयार करना।

### 1.3 कार्य का क्षेत्र:

यह पाठ्यक्रम प्रशिक्षक संचालित पाठ्यक्रम होगा, जिसे 20 घंटे की अवधि (अर्थात् 4 घंटे के 5 मॉड्यूल) में संपर्क कक्षाओं के माध्यम से प्रदान किया जाएगा।

पाठ्यक्रम सामग्री हेतु सामग्री के विकास के संबंध में निम्न कार्यों को निष्पादित करने के लिए एजेंसी / व्यक्तिगत विशेषज्ञों की आवश्यकता है:

- पूर्व पठित के रूप में पाठ्यक्रम सामग्री का विकास, नीचे दिए गए अनुच्छेद में की गई चर्चा के अनुरूप सभी पहलुओं को शामिल करते हुए 5 मॉड्यूल विकसित करना, साथ ही व्यावहारिक प्रकरण अध्ययन और कार्य, लक्ष्य प्रतिभागियों के लिए पाठ के सुझाव सहित समर्थन किया जाएगा,
- प्रत्येक पाठ्यक्रम मॉड्यूल के लिए पावर प्वाइंट प्रस्तुति तैयार करना
- पाठ्यक्रम सत्र का संचालन करने वाले संकाय द्वारा प्रदान किए जाने के लिए, प्रशिक्षकों हेतु अध्यापन सहित दिशानिर्देश तैयार किए जाएंगे

5 पाठ्यक्रम मॉड्यूलों में निम्नलिखित व्यापक पहलुओं को शामिल करने पर ध्यान केंद्रित किया जाएगा:

- **बुनियादी अवधारणाओं का परिचय:** रणनीति की तकनीकी क्षेत्रों, सामरिक प्रबंधन और सामरिक परामर्श में अंतर, रणनीति परामर्श परिदृश्य का अवलोकन: बाजार और रणनीति परामर्श के खिलाड़ियों, रणनीति परामर्श फर्मों, आंतरिक परामर्श भूमिकाओं, रणनीति परामर्शदाताओं के लिए आवश्यक कौशल और दक्षताओं के प्रकार से परिचय।



- कारोबारी माहौल की गतिशीलता, बाजार संरचना, उद्योग, प्रतियोगिता और प्रतियोगियों का विश्लेषण, महत्वपूर्ण सफलता कारकों की पहचान और एसडब्ल्यूओटी विश्लेषण, बाजार आसूचना का महत्व और परामर्श बाजार में विभिन्न हितधारकों के लिए लागू की विभिन्न प्रकार की रणनीतियों बारे में के साथ-साथ उभरते क्षेत्रों /रणनीति परामर्श में अवधारणाओं पर ध्यान केंद्रित करना।
- विजन और मिशन, नैतिकता और मूल्य, रणनीति में संस्कृति का संगठन, रणनीति पर हितधारकों का प्रभाव, एक संगठन के विभिन्न स्तरों अर्थात् कॉर्पोरेट, व्यापार और कार्यात्मक स्तरों पर रणनीति तैयार करने की प्रक्रिया को समझना तथा उनके बीच संबंध सहित और रणनीतिक विकल्पों का मूल्यांकन के बीच अंतिम चयन।
- वास्तविक दुनिया परिदृश्यों के आकलन के आधार पर ग्राहक संगठनों की रणनीतिक जरूरतों के लिए समाधान प्रदान करने के लिए रणनीति निष्पादन के विभिन्न उपकरणों, तकनीकों, मॉडलों और तंत्र से परिचय और प्रमुख बदलावों/परिवर्तन/ पुनर्गठन, प्रदर्शन में सुधार, विस्तार, विलय, विविधीकरण, उत्पाद विकास आदि के प्रबंधन जैसे परामर्श बाजार के आगामी मुद्दों से निपटने के लिए पेशेवरों को तैयार करना।
- परियोजना बिक्री चक्र सहित रणनीति परामर्श के लिए प्रक्रिया, ग्राहक की समस्या को समझनेके लिए प्रक्रिया, गुंजाइश, मूल्य निर्धारण और वार्ता, परियोजना वितरण चक्र में अनुसंधान शामिल करना, विकास परिदृश्यों और रणनीतिक विकल्पों का विश्लेषण, परियोजना प्रशासन, परियोजना कार्यान्वयन और प्रभाव के आकलन सहित अधिक सूचित निर्णय लेने, रणनीति परामर्श में भविष्य में अधिक बिक्री/पार बिक्री के अवसरों के मूल्यांकन के साथ एक प्रस्ताव तैयार करने में ग्राहक संगठनों के प्रबंधन की सहायता।

#### 1.4 दृष्टिकोण और पद्धति

एजेंसी/व्यक्तिगत विशेषज्ञ काम के निष्पादन की दिशा में एक समग्र दृष्टिकोण रखेगा ताकि उद्देश्यों को प्राप्त कर सके और पाठ्यक्रम की सामग्री के विकास के पूरे क्षेत्र को शामिल करना चाहिए। पाठ्यक्रम का सफल प्रक्षेपण सुनिश्चित करने के लिए शुरू किये जाने वाले सुझाए गए आवश्यक ब्रांड निर्माण सहित वितरण प्रणाली को संकेतित करना चाहिए।

#### 1.5 प्रदेय और उपलब्धियां

##### प्रदेय

पाठ्यक्रम सामग्री प्रदेय होगी, जिसमें निम्नलिखित दस्तावेज शामिल होंगे:



- पूर्व पठन सामग्री: 'व्यावहारिक प्रकरण अध्ययन और कार्य' के साथ समर्थित काम की गुंजाइश में दिए गए सभी पहलुओं को आवृत करने वाले 5 मॉड्यूल शामिल हैं। इसके अलावा, प्रत्येक मॉड्यूल लक्ष्य प्रतिभागियों के लिए सुझाये गए पाठ को आवृत करेगा, जिसमें पुस्तकें, पत्रिकाएं, वेबसाइट, लेख, श्वेतपत्र आदि के संदर्भ में शामिल हो सकते हैं।
- 5 पाठ्यक्रम मॉड्यूल में से प्रत्येक के लिए पावर प्वाइंट प्रस्तुति।
- पाठ्यक्रम सत्र का संचालन करने वाले संकाय द्वारा प्रदान किए जाने के लिए, प्रशिक्षकों हेतु अध्यापन सहित दिशानिर्देश तैयार किए जाएंगे।

### उपलब्धियां

- कार्य सौंपे जाने की तारीख से 2 सप्ताह के भीतर निष्पादन की विस्तृत योजना पर चर्चा करते हुए एक विस्तृत शुरुआती योजना।
- कार्य सौंपे जाने की तारीख से 12 सप्ताह के भीतर मसौदा पाठ्यक्रम सामग्री।
- मसौदा पाठ्यक्रम सामग्री पर टिप्पणी की प्राप्ति से 2 सप्ताह में अंतिम पाठ्यक्रम सामग्री।

### 1.6 समय सीमा

पाठ्यक्रम सामग्री के विकास के अनुबंध को सौंपे जाने की तारीख से 16 सप्ताह की समय सीमा के भीतर सख्ती से पूरा किया जाना है।

## 2. सामान्य

### 2.1 पात्रता मापदंड

सलाहकार (अर्थात् एजेंसियां / व्यक्तिगत विशेषज्ञों) को निम्नलिखित पात्रता मानदंड पूरा करना होगा

- 4 नवम्बर 2016 की तिथि तक रणनीति परामर्श / पाठ्यक्रम विकास / सामग्री विकास में न्यूनतम 5 वर्ष का अनुभव होना चाहिए।
- 4 नवम्बर 2016 से पिछले 5 वर्षों में समान प्रकृति के कम से कम 3 कार्य निष्पादित किया जाना चाहिए।

(टिप्पणी: एजेंसियों के साथ-साथ व्यक्तिगत विशेषज्ञों दोनों के मामले में एक संघ द्वारा प्रस्तुत प्रस्ताव स्वीकार्य नहीं हैं।)





पात्रता मानदंड के संबंध में निम्नलिखित के लिए दस्तावेजी सबूत प्रस्तुत किया जाना चाहिए:

**क) पंजीकरण का प्रमाण:** सार्वजनिक/ प्राइवेट लिमिटेड कंपनियों के मामले में निगमन का प्रमाणपत्र, भागीदारी फर्मों के मामले में साझेदारी डीड, पंजीकृत सोसाइटी के मामले में सोसायटी के पंजीकरण का प्रमाण पत्र, स्वामित्व वाली फर्म/ व्यक्तिगत विशेषज्ञों आदि के मामले में लागू के रूप में पंजीकरण के लिए कोई अन्य प्रमाण।

**ख) सौंपे गए कार्य,** ग्राहक, सौंपे गए कार्य के मूल्य, सौंपे जाने की तारीख आदि के विवरण का संकेत करते हुए अनुबंध / कार्य / नियुक्ति के आदेश।

## 2.2 प्रस्ताव प्रस्तुत करना

प्रत्येक प्रस्ताव दो भागों में प्रस्तुत किया जाना चाहिए। अर्थात्

- तकनीकी
- वित्तीय

तकनीकी और वित्तीय प्रस्ताव स्पष्ट रूप से "तकनीकी प्रस्ताव" और "वित्तीय प्रस्ताव", लिखे हुए दो अलग-अलग सीलबंद लिफाफों में प्रस्तुत किया जाना चाहिए, जिसके बाद सौंपे जाने वाले कार्य का नाम "रणनीति परामर्श में सर्टिफिकेट कार्यक्रम पाठ्यक्रम के लिए सामग्री विकास" लिखा गया हो। वित्तीय प्रस्ताव में एक चेतावनी शामिल की जानी चाहिए "तकनीकी प्रस्ताव के साथ न खोलें।" तकनीकी और वित्तीय प्रस्तावों से युक्त लिफाफों को एक बाहरी लिफाफे में रखा और सील किया जाएगा। इस बाहरी लिफाफे पर इसे जमा किया जाने वाला पता रहेगा।

## 2.3 तकनीकी प्रस्ताव सामग्री

तकनीकी प्रस्ताव को उद्देश्य, क्षेत्र, दृष्टिकोण और पद्धति, उपलब्धियों और प्रदेय पर विचार करने के साथ ही इस दस्तावेज़ में दी गई अन्य जानकारी सहित तैयार किया जाना चाहिए।



तकनीकी प्रस्ताव में इन्हें शामिल करना अनिवार्य है:

**क. सलाहकार के बारे में संक्षिप्त विवरण**

**ख. सलाहकार का अनुभव**

सलाहकार के समग्र अनुभव के अलावा, रणनीति परामर्श / पाठ्यक्रम विकास / सामग्री विकास पर निष्पादित विशेष परियोजनाओं के विवरण के साथ सौंपा गया कार्य / कार्य का नाम, उपलब्ध कराई गई सेवाओं का विवरण, कार्य की अनुमानित लागत, देश और स्थान, कार्य की अवधि, ग्राहक का नाम, शुरू करने और पूरा होने की तारीख, सहयोगियों के नाम (कर्मचारियों के अलावा), यदि कोई हो देने होंगे। (उपरोक्त तथ्यों के समर्थन में दस्तावेजी सबूत मुहैया कराए जा सकते हैं)

ग. विचारणीय विषय के समझौते पर टिप्पणियाँ और सुझाव ।

घ. दृष्टिकोण

ङ. क्रियाविधि

च. कार्य योजना और अनुसूची

छ. इस काम के साथ जुड़ी प्रस्तावित जनशक्ति की संक्षिप्त रूपरेखा और सी वी।

**2.4 वित्तीय प्रस्ताव की सामग्री**

वित्तीय प्रस्ताव एक मुश्त राशि परामर्श शुल्क + लागू सेवा कर के रूप में होना चाहिए।

एकमुश्त बोली में यात्रा, सीडीसी के दौरा सहित यात्रा, भारत के भीतर सभी खर्चों को शामिल होना चाहिए, जिनका काम को क्रियान्वित करने में सलाहकार/विशेषज्ञ के लिए वहन करना आवश्यक हो सकता है।

वित्तीय प्रस्ताव में सलाहकार द्वारा दी गई एकमुश्त बोली के तहत विभिन्न मदों के तहत परिकल्पित विवरण को भी शामिल करना चाहिए।



## 2.5 प्रस्तावों का मूल्यांकन

### तकनीकी मूल्यांकन

तकनीकी मूल्यांकन के लिए निम्नलिखित मूल्यांकन मापदंडों का इस्तेमाल किया जाना चाहिए।

क्रम सं.	विवरण	ब्यौरा
1	4 नवम्बर 2016 से पिछले 5 वर्षों में निष्पादित समान प्रकृति के कार्यों में पिछला अनुभव	25 अंक
1.1	निष्पादित कार्यों (रणनीति परामर्श / पाठ्यक्रम विकास / सामग्री विकास) की संख्या के मामले में समान प्रकृति के कार्यों का पिछला अनुभव। निष्पादित कार्य के (रणनीति परामर्श / पाठ्यक्रम विकास / सामग्री विकास)  पिछले 5 वर्षों में निष्पादित कार्यों की संख्या ○ सौंपे गए कार्यों की सं. =3 ○ सौंपे गए कार्यों की सं. >3 और <6 ○ सौंपे गए कार्यों की सं. = 6 एवं अधिक  (अंक तकनीकी प्रस्ताव के साथ संलग्न कार्य आदेश/ निष्पादित कार्य के पूरा होने के प्रमाण पत्र के आधार पर दिए जाएंगे)	20 अंक  10 15 20
1.2	रणनीति के क्षेत्र में सामग्री विकास पर किये गए कार्य	5 अंक
2	क्रियाविधि, कार्य योजना और टी.ओ.आर की समझ	50 अंक
2.1	टी.ओ.आर की समझ	15
2.2	दृष्टिकोण और क्रियाविधि	30
2.3	कार्य योजना + समय अनुसूची	5
3	कौशल और दक्षताओं सहित मुख्य कार्मिकों की उपयुक्तता, (सलाहकार को क्रम सं. 3.1 और 3.2 में संकेतित अनुभव का समर्थन करने के लिए प्रासंगिक सीवी प्रस्तुत करना होगा।)	25अंक



3.1	रणनीति परामर्श में प्रासंगिक अनुभव ○ प्रासंगिक अनुभव के वर्षों की औसत सं. $\geq 5$ और $< 7$ ○ प्रासंगिक अनुभव के वर्षों की औसत सं. $\geq 7$ और $< 10$ ○ प्रासंगिक अनुभव के वर्षों की औसत सं. $\geq 10$	10 अंक 5 7 10
3.2	सामग्री विकास में प्रासंगिक अनुभव ○ प्रासंगिक अनुभव के वर्षों की औसत सं. $\geq 5$ और $< 7$ ○ प्रासंगिक अनुभव के वर्षों की औसत सं. $\geq 7$ और $< 10$ ○ प्रासंगिक अनुभव के वर्षों की औसत सं. $\geq 10$	15 अंक 7 10 15
<b>योग</b>		<b>100अंक</b>

तकनीकी मूल्यांकन में सलाहकार/विशेषज्ञों के चयन के लिए **सीमा 80 अंक**(अस्सी अंक) होगी। सीडीसी कम से कम 80% (अस्सी प्रतिशत) अंक प्राप्त करने वाले सभी सलाहकारों की संक्षिप्त सूची तैयार करेगा।

### **वित्तीय मूल्यांकन**

केवल तकनीकी रूप से चुने गए सलाहकारों/ विशेषज्ञों के वित्तीय प्रस्तावों को खोला जाएगा और उनके कुल मूल्यांकन लागत अर्थात् एकमुश्त बोली, सेवा कर को छोड़कर के आधार पर स्थान दिया जाएगा। न्यूनतम लागत के प्रस्ताव को एल -1 के रूप में स्थान दिया जाएगा और अगले उच्च तथा उसके बाद को इसी प्रकार एल- 2, एल-3, आदि के रूप में स्थान दिया जाएगा। अनुबंध सौंपने के लिए न्यूनतम लागत के प्रस्ताव (एल -1) पर विचार किया जाएगा।

*मूल्यांकन / चयन के मापदंड के संबंध में आवेदक द्वारा प्रस्तुत दस्तावेजी सबूत के आधार पर मूल्यांकन किया जाएगा।*

**टिप्पणी:** तकनीकी मूल्यांकन के प्रयोजन के लिए प्रस्ताव के साथ निम्नलिखित दस्तावेजी प्रमाण प्रदान किए जाने चाहिए(इस दस्तावेज़ में कहीं और वर्णित अन्य सभी दस्तावेजी साक्ष्यों के अलावा)



- सौंपे गए कार्य को संकेतित करते अनुबंध / कार्य / नियुक्ति के आदेश, ग्राहक, सौंपे गए कार्य का मूल्य, सौंपे जाने की तारीख, पूरा करने की तारीख का विवरण परियोजना के लिए मुख्य कार्मिक की सीवी

**'प्रस्ताव हेतु आमंत्रण के लिए ऊपर अनुरोध किए गए दस्तावेजों के साथ नहीं भेजे गए जवाबों को सरसरी तौर पर खारिज किया जा सकता है।'**

## 2.6 प्रस्ताव के आमंत्रण में संशोधन

- क. प्रस्ताव प्रस्तुत करने के लिए तय समय सीमा से पहले किसी भी समय, सीडीसी, अपनी ही बात के उल्लंघन या बोलीदाताओं द्वारा स्पष्टीकरण के अनुरोध के जवाब में, किसी भी कारण के लिए, एक परिशिष्ट / शुद्धिपत्र जारी कर प्रस्ताव हेतु आमंत्रण दस्तावेज़ को संशोधित कर सकते हैं।
- ख. किसी भी परिशिष्ट/शुद्धिपत्र को बोली लगाने की अंतिम तारीख से एक सप्ताह पहले सीडीसी की वेबसाइट [www.cdc.org.in](http://www.cdc.org.in) पर 'बिजनेस अवसर' / 'नया क्या है' शीर्ष के अंतर्गत अपलोड किया जाएगा और बोली लगाने वालों को वेबसाइट देखने की सलाह दी जाती है। जारी किया गया परिशिष्ट / शुद्धिपत्र 'प्रस्ताव हेतु निमंत्रण' का एक हिस्सा हो सकता है, और परिशिष्ट / शुद्धिपत्र के बिना किसी भी प्रस्ताव पर, यदि कोई हो, पर विचार नहीं किया जाएगा।

## 2.7 वैधता

प्रस्ताव प्रस्ताव प्रस्तुत करने की अंतिम तारीख से 120 दिनों के लिए वैध होगा।

## 2.8 भुगतान की शर्तें

भुगतान की शर्तें	उपलब्धियाँ
20%	- प्रस्ताव की स्वीकृति और अनुबंध समझौते पर हस्ताक्षर करने पर



	<ul style="list-style-type: none"><li>- प्रदर्शन सुरक्षा के लिए प्रदर्शन बैंक गारंटी (संविदा मूल्य का 10%) के प्रस्तुतीकरण पर</li><li>- शुरुआती योजना की प्रस्तुति और स्वीकृति</li></ul>
50%	मसौदा पाठ्यक्रम सामग्री की प्रस्तुति और स्वीकृति पर
30%	अंतिम पाठ्यक्रम सामग्री की प्रस्तुति और स्वीकृति पर

## 2.9 प्रस्ताव प्रस्तुत करने की तिथि

प्रस्तावों को 4 नवम्बर 2016, दोपहर 3:00 बजे तक या उससे पहले के समय पर सीडीसी कार्यालय भेजा जाना चाहिए। प्रस्ताव पोस्ट / कूरियर / या हाथ से केवल हार्ड कॉपी में भेजे जाएंगे। ईमेल द्वारा भेजे गए प्रस्तावों पर विचार नहीं किया जाएगा। प्रस्तावों को 4 नवम्बर 2016 को दोपहर 3:30 बजे के समय पर खोला जाएगा।

### टिप्पणियाँ: -

- 1) परामर्श विकास केंद्र (सीडीसी) बिना कोई कारण बताए किसी एक या सभी प्रस्तावों को स्वीकार करने या उन्हें अस्वीकृत करने का अधिकार सुरक्षित रखता है।
- 2) ऊपर किए गए अनुरोध के दस्तावेजी सबूत साथ न होने वाले प्रस्तावों को सरसरी तौर पर खारिज किया जा सकता है।

### कृपया अपने लिए प्रस्ताव इन्हें प्रस्तुत करें:

श्री सौम्य मक्कड़

प्रोफेशनल 'बी'

परामर्श विकास केंद्र

कोर 4 बी द्वितीय तल, इंडिया हैबिटेड सेंटर, लोधी रोड

नई दिल्ली - 110 003

दूरभाष: 91 11 24602915; 24602601

फैक्स: 91 11 24602602

ई-मेल: [soumya.makker@cdc.org.in](mailto:soumya.makker@cdc.org.in)

वेबसाइट: [www.cdc.org.in](http://www.cdc.org.in)