



O0023275398
Numer: O.45030.2024
Data: 2024-10-14
Wydział: GS

Załączniki do rozporządzenia
Przewodniczącego Komitetu do spraw Pożytku
Publicznego z dnia 24 października 2018 r. (poz. 2055)

Załącznik nr 1

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 oraz w przypisach.

Zaznaczenie gwiazdką, np.: „pobieranie*/niepobieranie*” oznacza, że należy skreślić niewłaściwą odpowiedź, pozostawiając prawidłową. Przykład: „pobieranie*/niepobieranie*”.

I. Podstawowe informacje o złożonej ofercie

1. Organ administracji publicznej, do którego jest adresowana oferta	Prezydent Miasta Jeleniej Góry
2. Rodzaj zadania publicznego ¹⁾	Przeciwdziałanie uzależnieniom i patologiom społecznym- działania z zakresu profilaktyki i rozwiązywania problemów społecznych.

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: Tadeusza Kościuszki, Numer posesji: 39a, Województwo: małopolskie, Powiat: wielicki, Gmina: Wieliczka,	
Strona www: www.cdp-szkolenia.pl , Adres e-mail: biuro@cdp-szkolenia.pl , Numer telefonu: 12- 251-61-04	
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)	Łukasz Twardowski, tel. 534690838, e-mail: l.twardowski@cdp-szkolenia.pl

III. Zakres rzeczowy zadania publicznego

1. Tytuł zadania publicznego	
------------------------------	--

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.).



Autorski Pakiet 2S w sklepach detalicznych - Sprawdzone Skuteczne Szkolenie Sprzedawców Napojów Alkoholowych

2. Termin realizacji zadania publicznego²⁾

Data rozpoczęcia

04.11.2024

Data zakończenia

27.12.2024

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

Program „2S – 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.

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 mazowieckiego i w wielu warszawskich dzielnicach w latach 2011-2020 pokazała, że podobnie jak w innych miejscach w Polsce sprzedawcy bardzo często nie pytają o dowód osobisty osoby młodych ludzi, nie zdając sobie sprawy z konsekwencji postępowania niezgodnego z przepisami prawnymi. **Zakładamy przeprowadzenie naszego programu w 100 punktach sprzedaży na terenie Jeleniej Góry.** Po przeprowadzeniu opisanej poniżej formuły autorskiego programu „2S” 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), oraz porównanie wyników do podobnych wielkościami gmin.

W raporcie znajdzie się dokładny opis audytów, zachowania sprzedawców, informacje o widoczności tabliczek informujących o zakazie sprzedaży alkoholu osobom niepełnoletnim oraz porównanie wyników z poprzednimi latami i z Gminami/Dzielnicami o podobnej liczbie mieszkańców. **Najważniejszym efektem naszych działań będzie fakt częstszej reakcji sprzedawców na próbę zakupu alkoholu przez młode osoby (weryfikacja wieku).**

Opis procedury „2S”.

Wieloletnie doświadczenie w dziedzinie szkoleń dla sprzedawców napojów alkoholowych pozwoliło nam wypracować następującą procedurę.

„2S” to autorski zestaw dwóch kolejnych działań, które stanowią kompletny pakiet dla gmin chcących skutecznie ograniczyć dostępność do alkoholu nieletnim. Dodatkową zaletą tej propozycji jest możliwość weryfikacji efektu zrealizowanych zadań.

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

Realizując program w miastach i gminach w całej Polsce uzyskaliśmy potwierdzenie zwiększenia częstotliwości prawidłowych zachowań wśród sprzedawców.

15: Sprawdzamy (przed szkoleniem).

Celem pierwszego działania jest zapobieganie sytuacjom, w których sprzedawca podałby 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 pełnoletności) dokonuje monitorowanego zakupu alkoholu we wskazanych punktach sprzedaży. Następnie sporządzany jest raport z wyszczególnieniem punktów, gdzie doszło do kontrowersyjnej sprzedaży alkoholu. Audyty realizujemy zgodnie z zachowaniem zaleceń Ministerstwa Zdrowia i Głównego Inspektoratu Sanitarnego (Tajemniczy klient przeprowadza audyt zawsze w maseczce). Sprawdzamy również czy sprzedawcy weryfikują osoby, które są w maseczkach, zasłaniają usta chustami, kominami.

*Metoda „tajemniczy klient” (ang. „Mystery Shopping”) jest wykorzystywana w wielu państwach do badania dostępności alkoholu oraz używane jako jedna z metod ograniczania podaży alkoholu dla osób nieuprawnionych do kupowania. Najbardziej popularne są programy mające ograniczyć sprzedaż nieletnim, w fazie badań są wciąż projekty sprawdzające sprzedaż alkoholu osobom nietrzeźwym.

W Polsce brakuje literatury badawczej dotyczącej projektu, dlatego Fundacja bazuje na dobrych praktykach i metodach o sprawdzonej skuteczności opisanych w badaniach z innych państw.

W 2017 roku departament sprawiedliwości USA zlecił systemową ewaluację programów typu „mystery shopping”. W ramach tego projektu zbadano nową strategię interwencji na poziomie gminy w celu osiągnięcia zgodności z przepisami dotyczącymi sprzedaży alkoholu nieletnim: tajemniczego klienta (ang. „Mystery Shops”). Mystery Shops są próbą zakupu produktów z ograniczeniami wiekowymi przez młodych w celu dostarczenia sieciom sprzedającym alkohol informacji zwrotnej na temat faktycznego postępowania pracowników w zakresie weryfikacji wieku klientów. W przeciwieństwie do inspekcji organów ścigania, podmiotom prawnym uprawnionym do sprzedaży i ich pracownikom nie grożą żadne kary prawne za niesprawdzenie dokumentu tożsamości osoby na tyle młodej, by można było uruchomić kontrolę tożsamości, ale nie poniżej ustawowego wieku uprawniającego do zakupu. Programy typu „Mystery Shops” okazały się skuteczne w przypadku dużych krajowych sieci, które wdrożyły programy w ramach umów z prokuratorami generalnymi USA. Badanie wykazało zwiększenie kontroli dowodów osobistych w sklepach (np. w Teksasie o 10%), przy czym badacze zaznaczyli, że w innych badaniach skuteczności „Mystery Shops” rezultaty były większe.

Wedle badaczy „Mystery Shops” może zapewnić społecznościom niskie koszty kontroli oraz środki na pomoc licencjobiorcom w ograniczeniu sprzedaży nieletnim bez generowania dodatkowych kosztów organów ścigania³ lub w Polsce może stanowić narzędzie dla Gminnych Komisji lub innych instytucji mających kontrolować sklepy zajmujące się detaliczną sprzedażą alkoholu. Metody prowadzenia interwencji w ramach „Mystery Shops” zostały uzupełnione przez CDP o dodatkowe szkolenia dla sprzedawców. W tym miejscu warto zaznaczyć, że wskaźniki niesprawdzenia dowodu w Gminie Szaffary (podobnie jak i w całej Polsce) są znacząco wyższe

niż w USA – stan Oregon, średnia sprawdzania dowodu ponad 90%. Dowodów na skuteczność Programu „2S” dowodzą również nasze systematyczne badania monitorujące i ewaluujące przebieg Programu)).

2S: Szkolimy (w punktach sprzedaży).

Drugim etapem jest szkolenie bezpośrednio w miejscach sprzedaży alkoholu wg ustalonego harmonogramu. Przewidziane jest ono dla wszystkich punktów sprzedaży. 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 (Centrum Działań Profilaktycznych). 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 café zajęcie 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 wyczuleni na wiek klientów. Natomiast w punktach które odmówiły sprzedaży, główny nacisk kładziemy na pochwaleniu sprzedawcy wręczeniu certyfikatu rzetelnego sprzedawcy i przekazaniu najważniejszych wytycznych zgodnych z przepisami. Szkolenia prowadzimy zgodnie z zachowaniem zaleceń Ministerstwa Zdrowia i Głównego Inspektoratu Sanitarnego (Trener przeprowadza szkolenia zawsze w maseczce) Audyty realizujemy zgodnie z zachowaniem zaleceń Ministerstwa Zdrowia i Głównego Inspektoratu Sanitarnego (Tajemniczy klient przeprowadza audyt zawsze w maseczce). Szkolenie prowadzone jest w bardzo interesujący sposób, dzięki czemu zyskujemy uwagę i zaangażowanie uczestników szkolenia do współpracy oraz zwiększamy efektywność przekazu.

Wszyscy sprzedawcy otrzymują certyfikaty ukończenia szkolenia oraz materiały szkoleniowe. W ramach materiałów szkoleniowych będą przekazywane konspekty z przepisami prawnymi dotyczącymi warunków sprzedaży napojów alkoholowych, laminowane plakaty z buforem ochronnym oraz certyfikaty ukończenia szkolenia.

Czynności wykonywane w ramach 1 i 2 S:

- Rekrutacja i szkolenie „Tajemniczych klientów”
- Stworzenie logicznej listy punktów poddanych audytowi
- Audyty Tajemniczych klientów
- Szkolenie przeprowadzone przez trenera Fundacji
- Dystrybucja materiałów szkoleniowych
- Dystrybucja certyfikatów ukończenia szkolenia

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 uległo 3039 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 pełnoletniości. 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 wynik o 34,24% lepszy niż przy pierwszym zakupie kontrolowanym. Można zatem stwierdzić, że w skutek szkolenia sprzedawców „2S” 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 Warszawie Żoliborz, Lubinie, Polkowicach, Bielawie, Garwolinie czy Suwałkach.

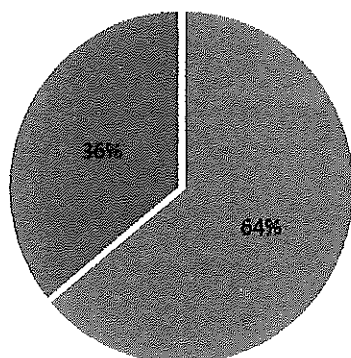
Jesteśmy przekonani, że systematyczne szkolenia sprzedawców są w stanie jeszcze zwiększyć i tak wysoką skuteczność naszego programu. Według danych statystycznych średnia wartość odmowy sprzedaży alkoholu podczas pierwszego zakupu monitorowanego, tak więc średnio świadomość sprzedawców wzrosła o 5% w ciągu kolejnego roku od poprzedniego szkolenia. 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 z 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.

Dodatkowo podczas realizacji programu uświadamiamy właścicieli punktów na konieczność przeszkolenia swoich pracowników z zakresu przepisów prawnych dotyczących sprzedaży napojów alkoholowych. Na szkoleniach omawiamy z nimi procedurę buforu ochronnego oraz zachęcamy do założenia bezpłatnego konta na portalu <http://odpowiedzialnysprzedawca.pl/login>, gdzie właściciel punktu w łatwy sposób może przeszkolić swojego sprzedawcę oraz sprawdzić jego wiedzę dotyczącą omawianego tematu za pomocą testu, który znajduje się na tej stronie. Od czasu wybuchu Pandemii Covid19 do dzisiejszego dnia z powodzeniem zrealizowaliśmy szkolenia sprzedawców w ponad 60 miastach/gminach w Polsce.

Realizację szkoleń w punktach, koordynację, przygotowanie materiałów i certyfikatów szkoleniowych będą realizowane przez osoby/podmioty nie będące stroną umowy. Formy rozliczeń poszczególnych osób zostały wskazane w zasobach kadrowych. Osoby będące Tajemniczymi Klientami będą zatrudnione na podstawie umowy zlecenie.

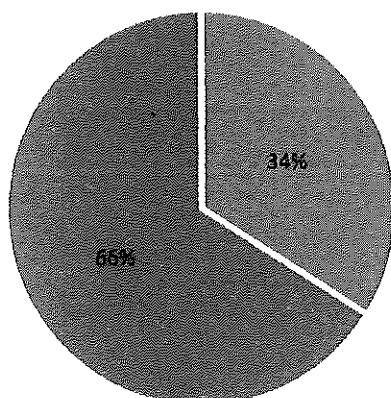
Wyniki ewaluacji przeprowadzonej w 2020 roku.

I Audyt Tajemniczego klienta 2020 rok



■ Chęć sprzedaży 1 audyt ■ Odmowa sprzedaży 1 audyt

II Audyt Tajemniczego klienta 2020 rok



■ Chęć sprzedaży 2 audyt ■ Odmowa sprzedaży 2 audyt

Badanie zostało przeprowadzone na podstawie badania typu Tajemniczy Klient w 1179 punktach sprzedaży napojów alkoholowych z terenu całej Polski. Jak widać na powyższym wykresie sprzedawcy, którzy zostali odwiedzeni przez Tajemniczych Klientów w 2 audycie zdecydowanie częściej pytali o dowód osobisty.

Podczas działań promujących przeciwdziałanie nieodpowiedzialnej sprzedaży napojów alkoholowych prowadzimy także warsztaty mające na celu uświadomienie sprzedawcom psychospołecznych, prawnych i etycznych skutków sprzedaży alkoholu osobom niepełnoletnim. Uważam za niezmiernie istotne uzmysłowienie sprzedawcom krótko- i długotrwałych konsekwencji, do jakich takie działanie może doprowadzić. Osoby sprzedające alkohol często nie zdają sobie sprawy z tego, w jakim stopniu spożywanie alkoholu przez dzieci i młodzież może wpłynąć na jej dalsze losy i do jakich patologii społecznych może w ostatecznym rozrachunku

doprowadzić. Ważne jest też przypomnienie konsekwencji prawnych - sprzedaż alkoholu osobie poniżej 18. roku życia może skutkować nie tylko cofnięciem zezwolenia na sprzedaż napojów alkoholowych, ale także odpowiedzialnością karną. Jest ona przestępstwem i za takie powinna być uważana.

Działając w ten sposób wyodrębniamy automatycznie grupę, która najczęściej łamie przepisy w wielu przypadkach sprzedając alkohol osobom niepełnoletnim lub nietrzeźwym. Dzięki wielu działaniom systemowym udało się dostosować 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 wchodził nadzorujący pracę „tajemniczego klienta” trener CDP (Centrum Działań Profilaktycznych). Uświadamia on sprzedawców, którzy nie wylegitymowały młodej osoby, że w ten właśnie sposób mogłyby 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 wyczuleni na wiek klientów. Wyniki drugiego audytu, gdzie wyraźnie częściej sprzedawcy pytali o dowód pokazały, że ciągła edukacja sprzedawców przynosi oczekiwany efekt.

Najważniejszym efektem naszych działań będzie fakt częstszej reakcji sprzedawców na próbę zakupu alkoholu przez młode osoby (weryfikacja wieku).

Miejsce realizacji:

Punkty sprzedaży (sklepy detaliczne) z terenu Jeleniej Góry.

Liczbowe określenie ilości działań: działaniem obejmiemy 100 punktów sprzedaży napojów alkoholowych, które przeszkolimy. W przypadku braku możliwości realizacji szkolenia w punkcie (np. remont, zamknięcie punktu) dobierzemy dodatkowe punkty, z listy rezerwowej.

Nasze zadanie jest komplementarne z najnowszym Narodowym Programem Zdrowia na lata 2021-2025 z punktem: „Zwiększanie skuteczności w przestrzeganiu prawa w zakresie produkcji, dystrybucji, sprzedaży, reklamy, promocji oraz spożywania napojów alkoholowych”. W programie tym rekomendowane jest przeprowadzenie badania metodą Tajemniczy Klient i wskazane są szkolenia sprzedawców napojów alkoholowych.

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 przestrzeganie przepisów sprzedawców napojów alkoholowych z terenu Jeleniej Góry.	Planujemy przeszkolić sprzedawców ze 100 punktów sprzedaży z terenu Jeleniej Góry.	Liczba przeszkolonych osób lista z datą, pieczętką i/lub podpisem przeszkolonego sprzedawcy. Zostanie przygotowana lista obejmująca 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 materiał, a punkty, które dwukrotnie będą chciały sprzedać alkohol tajemniczemu klientowi otrzymają materiały dodatkowe zawierające przykłady orzecznictwa.	Dostarczenie materiałów do 100 punktów sprzedaży.	Lista odbioru materiałów szkoleniowych i lista odbioru materiałów dodatkowych, potwierdzona pieczętkami/podpisami z informacją o miejscu przeprowadzenia szkolenia.

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

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”**.

W 2021 roku Fundacja Centrum Działań Profilaktycznych przeprowadziła **1179 audytów Tajemniczego klienta (w 16 województwach) z udziałem osób wyglądających na niepełnoletnie**.

Doświadczenia w realizacji działań planowanych w ofercie – wybrane realizacje od 2019 roku:

1. 2019 – Gmina Dębowiec - Szkolenie Sprzedawców Napojów Alkoholowych
2. 2019 - Gmina Radzionków - 4S Szkolenia w punktach sprzedaży z audytami tajemniczego klienta
3. 2019 - Kobylin Borzymy - Szkolenie stacjonarne sprzedawców napojów alkoholowych
4. 2019 - Gmina Maszewo - Szkolenie stacjonarne sprzedawców napojów alkoholowych
5. 2019 - Gmina Czosnów- Szkolenie stacjonarne sprzedawców napojów alkoholowych
6. 2019 - Gmina Oława - 4S Szkolenia w punktach sprzedaży z audytami tajemniczego klienta

7. 2019 - Gmina Sobienie Jeziory - 4S Szkolenia w punktach sprzedaży z audytami tajemniczego klienta
8. 2019 - Gmina Skaryszew - Eksperckie szkolenie sprzedawców napojów alkoholowych
9. 2019 - Miasto Kostrzyn nad Odrą - 4S Szkolenia w punktach sprzedaży z audytami tajemniczego klienta
10. 2019 - Gmina Biecz - 4S Szkolenia w punktach sprzedaży z audytami tajemniczego klienta
11. 2019 - Gmina Pałecznicza - 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
12. 2019 - Gmina Polkowice - 4S Szkolenia w punktach sprzedaży z audytami tajemniczego klienta
13. 2019 - Gmina Miłicz - 4S Szkolenia w punktach sprzedaży z audytami tajemniczego klienta
14. 2019 - Gmina Hrubieszów - 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
15. 2019 - Gmina Szczekociny - 4S Szkolenia w punktach sprzedaży z audytami tajemniczego klienta
16. 2019 - Gmina Stalowa Wola- 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
17. 2019 - Miasto Zamość - 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
18. 2019 - Miasto Drohiczyn - 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
19. 2019 - Gmina Drobin - 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
20. 2019 - Gmina Gronowo - 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
21. 2019 - Gmina Sędziszów- 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
22. 2019 - Gmina Siechnice - 4S Szkolenia w punktach sprzedaży z audytami tajemniczego klienta 2019 - Gmina i Miasto Krosno - 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta (97 punktów sprzedaży)
23. 2019 - Gmina Wyszaków - 4S Szkolenia w punktach sprzedaży z audytami tajemniczego klienta
24. 2019 - Gmina Stęszew - 4S Szkolenia w punktach sprzedaży z audytami tajemniczego klienta
25. 2019 - Gmina Witnica - Szkolenie stacjonarne sprzedawców napojów alkoholowych
26. 2019 - Gmina Maków - 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
27. 2019 - Gmina Mieścisko - 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
28. 2019 - Staroźreby - Szkolenie stacjonarne sprzedawców napojów alkoholowych
29. 2020 - Gmina Miejska Kłodzko - 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
30. 2020 - Gmina Stare Bogaczowice – 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
31. 2020 - Gmina Grodzisk Mazowieckie - Szkolenie w punktach sprzedaży w 140 punktach sprzedaży
32. 2020 - Gmina Bielawy - Szkolenie sprzedawców w punktach sprzedaży.
33. 2020 - Gmina Świecie - 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
34. 2020 - Gmina Rząśnia- 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
35. 2020 - Gmina Lubin - 3S Szkolenia w punktach sprzedaży z audytami tajemniczego klienta
36. 2020 - Gmina Lubań - 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
37. 2020 - Gmina i Miasto Nowogrodzic - 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
38. 2020 - Gmina Bielawa - 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
39. 2020 - Gmina Jasienica - 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
40. 2020 - Gmina Potęgowo - 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
41. 2020 - Gmina Czarna Białostocka - 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
42. 2020 - Gmina Susz - 4S Szkolenia w punktach sprzedaży z audytami tajemniczego klienta
43. 2020 - Gmina Kobylin Borzymy - Szkolenie w punktach sprzedaży napojów alkoholowych
44. 2020 - Gmina Mały Płock - Szkolenie w punktach sprzedaży napojów alkoholowych

45. 2020 - Gmina Kolno - 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
46. 2020 - Gmina Giby - Szkolenie w punktach sprzedaży napojów alkoholowych
47. 2020 - Gmina Knyszyn- 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
48. 2020 - Miasto Suwałki- 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
49. 2020 - Gmina Dębowiec - 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
50. 2020 - Gmina Dubiecko- 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
51. 2020 - Gmina Krapkowice - 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
52. 2020 - Gmina Trzemeszno - 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
53. 2020 - Gmina Pułtusk- 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
54. 2020 - Gmina Siedlec – 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
55. 2020 - Gmina Pępowo- 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
56. 2020 - Miasto Kostrzyn nad Odrą - 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
57. 2020 - Gmina Moszczenica - 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
58. 2020 - Gmina Nowosolna - 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
59. 2020 - Gmina Międzyrzec Podlaski - 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
60. 2020 - Gmina Terespol - 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
61. 2020 - Gmina Szczepleszyn - 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
62. 2020 - Gmina i Miasto Polkowice - 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
63. 2020 - Gmina Ćmielów - 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
64. 2020 - Gmina Świecie - 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
65. 2020 - Warszawa, Dzielnica Żoliborz - 4S Szkolenia w punktach sprzedaży z audytami tajemniczego klienta
66. 2020 – Zgorzelec - Pakiet 4S Szkolenia w punktach sprzedaży z audytami tajemniczego klienta + szkolenia online sprzedawców napojów alkoholowych. (realizacja styczeń-luty 2021)
67. 2021 - Gmina Piaterówka - 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta (luty-marzec 2021)
68. 2021 - Gmina Leśna - 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta (luty-marzec 2021)
69. 2021 - Gmina Korczyna - 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta (luty-marzec 2021)
70. 2021 - Miasto Gorzów Wielkopolski - 4S Szkolenia w punktach sprzedaży z audytami tajemniczego klienta
71. 2021 - Regionalny Ośrodek Polityki Społecznej w Katowicach - 4S Szkolenia w punktach sprzedaży z audytami tajemniczego klienta
72. 2021 - Gmina Grodków - 4S Szkolenia w punktach sprzedaży z audytami tajemniczego klienta
73. 2021 – Warszawa, Dzielnica Żoliborz - 4S Szkolenia w punktach sprzedaży z audytami tajemniczego klienta
74. 2021 - Warszawa, Dzielnica Wawer - 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
75. 2021 - Urząd Marszałkowski Województwa Wielkopolskiego - 4S Szkolenia w punktach sprzedaży z audytami tajemniczego klienta – audyt w 2000 punktów (⅓ województwa)
76. 2021 – Miasto Zgorzelec, 4S Szkolenia w punktach sprzedaży z audytami tajemniczego klienta
77. 2021 – Miasto i Gmina Muszyna - 4S Szkolenia w punktach sprzedaży z audytami tajemniczego klienta
78. 2021 - Gmina Debrzno - 4S Szkolenia w punktach sprzedaży z audytami tajemniczego klienta
79. 2021 - Gmina Pełczyce - 4S Szkolenia w punktach sprzedaży z audytami tajemniczego klienta
80. 2021 - Gmina Pcim - 4S Szkolenia w punktach sprzedaży z audytami tajemniczego klienta
81. 2021 - Gmina, Koźuchów - 4S Szkolenia w punktach sprzedaży z audytami tajemniczego klienta

82. 2021 - Gmina Trawniki - 4S Szkolenia w punktach sprzedaży z audytami tajemniczego klienta
83. 2021 - Gmina Jasło - 4S Szkolenia w punktach sprzedaży z audytami tajemniczego klienta
84. 2022 - Miasto Lubin - Realizacja szkolenia terenowego sprzedawców w ramach kształcenia zawodowego w Mieście Lubin
85. 2022 - Miasto i Gmina Jelcz-Laskowice - Realizacja szkolenia terenowego sprzedawców w ramach kształcenia zawodowego
86. 2022 - Gmina Miejska Kowary - Szkolenie sprzedawców napojów alkoholowych z podwójnym audytem na terenie
87. 2022 - Gmina Miejska Bolesławiec - szkolenie sprzedawców
88. 2022 - Miasto i Gmina Muszyna - 4S Szkolenia w punktach sprzedaży z audytami tajemniczego klienta
89. 2022 - Gmina Kraszewice - szkolenie sprzedawców
90. 2022 - Gmina Płaska - szkolenie sprzedawców oraz audyt tajemniczego klienta
91. 2022 - Gmina Grodzisk Mazowiecki - szkolenie sprzedawców oraz audyt tajemniczego klienta
92. 2022 - Gmina Dębica - 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
93. 2022 - Gmina Tarnobrzeg - 3S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
94. 2022 - Miasto i Gmina Dubiecko - 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
95. 2022 - Gmina Pilzno - 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
96. 2022 - Gmina Dębowiec - 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
97. 2022 - Gmina Jasło - 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
98. 2022 - Gmina Ćmielów - 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
99. 2022 - Gmina Krasnystaw - 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
100. 2022 - Gmina Wierzchowo - szkolenie sprzedawców w punktach sprzedaży
101. 2022 - Gmina Koźuchów - szkolenie sprzedawców w punktach sprzedaży
102. 2022 - Gmina Przytoczna - szkolenie sprzedawców w punktach sprzedaży
103. 2022 - Gmina Trzcianka - 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
104. 2022 - Gmina Krajenka - 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
105. 2022 - Gmina Drezdenko - szkolenie sprzedawców, w punktach sprzedaży
106. 2022 - Gmina Słubice - szkolenie sprzedawców, w punktach sprzedaży
107. 2022 - Warszawa, Dzielnica Rembertów - szkolenie sprzedawców w punktach sprzedaży
108. 2022 - Gmina Wierzchowo - szkolenie sprzedawców, w punktach sprzedaży
109. 2023 – Gorzów Wielkopolski - 4S Szkolenia w 100 punktach sprzedaży z audytami tajemniczego klienta
110. 2023 – Jelenia Góra - 2S Szkolenie w punktach sprzedaży detalicznej z audytem tajemniczego klienta
111. 2023 – Jelenia Góra - 2S Szkolenie w lokalach gastronomicznych z audytem tajemniczego klienta
112. 2023 – Nowy Sącz - 2S Szkolenie w punktach sprzedaży z audytem tajemniczego klienta
113. 2023 – Wielkopolska - 4S Szkolenia w 1000 punktów sprzedaży z audytami tajemniczego klienta

Zasoby kadrowe, które będą zaangażowane w realizację zadania:

Dawid Drożdżikowski- ewaluacja/ prowadzenie szkoleń/ dyżur specjalisty.

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

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.

Bogumił Stoksik – 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.

Piotr Szaszkiwicz - prowadzenie szkoleń w punktach sprzedaży/ ewaluacja.

Absolwent dwóch kierunków na Uniwersytecie Jagiellońskim (prawo - mgr, pedagogika resocjalizacyjna - licencjat), obecnie w trakcie studiów wyższych z psychologii klinicznej i zdrowia na SWPS w Katowicach. Wieloletni socjoterapeuta, wychowawca i kierownik świetlicy środowiskowej (klubu młodzieżowego), wykładowca akademicki, trener warsztatowy w pracy z młodzieżą. Ukończył liczne kursy i szkolenia, m.in. Szkolenie dla Organizacji Pozarządowych z Małopolski organizowane przez British Council w Krakowie. Mediator. Ukończył szkolenia: Mediacja w prawie karnym i Mediacja w prawie cywilnym. Przez kilka lat był wiceprezesem krakowskiego oddziału Polskiego Centrum Mediacji. Posiada uprawnienia do prowadzenia zajęć ze sprawcami przemocy w rodzinie według metody Duluth. Ukończył kurs w ramach Szkolnej Interwencji Profilaktycznej. Jest realizatorem Programu Profilaktycznego Debata i Unplugged.

Kamil Chołuj- prowadzenie szkoleń w punktach sprzedaży/ dystrybucja materiałów szkoleniowych.

Dyplomowany trener biznesu, socjolog i psychoterapeuta w trakcie certyfikacji w nurcie integracyjnym systemowo-ericksonowskim. Prowadzi zajęcia grupowe i indywidualne z dorosłymi i młodzieżą. Stale współpracuje z instytucjami publicznymi jak i sektorem biznesowym. Specjalizuje się w takich obszarach jak sprzedaż, komunikacja, czy treningi w zakresie kompetencji społecznych. Posiada kilkunastoletnie doświadczenie w pracy w sprzedaży oraz kontakcie z klientem. Współpracuje przy projektach marketingowych i teambuildingowych. Przeprowadził około 5000 godzin szkoleniowych we współpracy z działami handlowymi, obsługi klienta, placówkami oświatowymi i instytucjami z obszarów pomocy społecznej. W tym czasie realizował takie tematy szkoleniowe jak techniki sprzedaży, komunikacja z klientem, marketing internetowy, copywriting, Design Thinking, czy treningi umiejętności społecznych i kompetencji życiowych dla osób zagrożonych wykluczeniem (w szczególności bezrobotnych i rodzin zastępczych). Ukończył Socjologię na Wydziale Nauk Społecznych Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu oraz studia podyplomowe Akademia Trenera na Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu. Obecnie jest w trakcie 5 - letniego kursu psychoterapii w Wielkopolskim Instytucie Psychoterapii. Był uczestnikiem szeregu szkoleń rozwijających umiejętności sprzedażowe, komunikacyjne i osobiste. Doświadczenie zawodowe, które wykorzystuje w pracy trenerskiej zdobywał między innymi w takich firmach i instytucjach: Fundacja Ornilia, Fundacja Edugate (zarządzanie projektami), Oficyna MM (zarządzanie zespołem CC), DiunaSolution, Ledvision (marketing i reklama), Aviva, OVB (sprzedaż i kontakt z klientem), Eniro, Pactor (telemarketing), Szkoła policealna Edicus (nauczyciel TIK i Podstaw socjologii i psychologii), Powiatowy Urząd Pracy (rekrutacje).

Jakub Stankowski - 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".

Dominik Dudek, prowadzenie szkoleń, dyżur specjalisty

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.

Dominika Adamczyk - prowadzenie szkoleń

Psycholożka, trenerka, profilaktyk. Absolwentka studiów magisterskich z zakresu psychologii klinicznej na Uniwersytecie Wrocławskim. Jej zainteresowania naukowe to m.in. psychologia dzieci i młodzieży oraz psychologia osobowości. Realizatorka licznych projektów szkoleniowych w obszarze profilaktyki uzależnień (warsztaty profilaktyczne dla uczniów, szkolenia nauczycieli i rodziców) a także realizatorka programu „Poruszające bajki o emocjach” dla najmłodszych od 3-6r.ż warsztaty na rodziców i nauczycieli.

Kłaudia Piotrowska - prowadzenie szkoleń

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

Wojciech Włodarczyk - 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 z 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.

Piotr Szaszkiwicz - prowadzenie szkoleń

Socjoterapeuta, pedagog, trener-profilaktyk, entuzjasta pracy z młodzieżą i szkolenia innych. Skończył prawo na Uniwersytecie Jagiellońskim, po czym stwierdził, że zdecydowanie woli pracować z młodymi ludźmi, więc z zapałem studiował równoległe pedagogikę na UJ. Teraz kończy również psychologię na Uniwersytecie SWPS. Przez wiele lat pracował jako praktyk, najpierw jako wychowawca a następnie kierownik Środowiskowego Klubu Młodzieżowego. Obecnie, jako trener-profilaktyk współpracuje z Centrum Działań Profilaktycznych a jako terapeuta środowiskowy z krakowskim Domem Terapii. Wielokrotnie był kierownikiem kolonii dla dzieci i młodzieży. Jest certyfikowanym mediatorem (mediacja w sprawach karnych, cywilnych i w sprawach nieletnich). Pełnił funkcję wiceprezesa Krakowskiego Oddziału Polskiego Centrum Mediacji. Przez kilka lat wykładał na dwóch wyższych uczelniach przedmioty: Mediacja, Techniki negocjacji oraz Prawne podstawy resocjalizacji. Jest twórcą i współprowadzącym Ośrodek Psychologii Sądowej i Pomocy Psychologicznej w Krakowie. Znanca tematyki penitencjarnej, więziennictwa i zjawiska tzw. grypsery. Skończył kurs i posiada uprawnienia do prowadzenia Programu Duluth: edukacyjno-korekcyjnego programu dla sprawców przemocy w rodzinie. Pracował w zespole motywującym Gminnej Komisji Rozwiązywania Problemów Alkoholowych w Wadowicach.

Łukasz Twardowski - Przygotowanie materiałów szkoleniowych i certyfikatów/ rekrutacja tajemniczych klientów.

Absolwent Technikum Elektrycznego nr 1 w Krakowie, ukończył studia na Krakowskiej Akademii - kierunek stosunki międzynarodowe. W latach 2013-2017 pracował przy projektach rządowych w jednej z największych firm zajmującej się dystrybucją książek (Ateneum). Od 2017 koordynator w firmach szkoleniowych Centrum Działań Profilaktycznych i Psychologos. Od 2018 r. wiceprezes Fundacji Centrum Działań Profilaktycznych. Osoba odpowiedzialna za materiały szkoleniowe

Monika Marczevska – 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.

Srzedorz Kucharczyk - Koordynacja/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 Inplugged 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.	Koszty pracy "tajemniczych klientów" (łącznie 100 audytów w 100 punktach sprzedaży).	900,00	900,00	0,00
2.	Koszt pracy trenera podróżującego z "tajemniczym klientem" i szkolącego sprzedawców w punktach sprzedaży (100 punktów sprzedaży). Przejazdy związane z realizacją badań „Tajemniczego Klienta” i szkoleń w punktach. Kwota zawiera również koszty dojazdów i noclegów.	5000,00	5000,00	0,00
3.	Przygotowanie materiałów edukacyjnych (dla 100 punktów – 25 zł jeden punkt). W ramach materiałów szkoleniowych będą przekazywane konspekty z przepisami prawnymi dotyczącymi warunków sprzedaży napojów alkoholowych, laminowane zawieszki z buforem ochronnym oraz certyfikaty ukończenia szkolenia.	2500,00	2500,00	0,00
4.	Opracowanie raportu ewaluacyjnego ze wskazaniem punktów, w których sprzedawcy nie zmienili zachowań po szkoleniach. W tym graficzne opracowanie raportów z badań,	750,00		

	obliczenia statystyczne, przygotowanie wykresów zawierających szczegółowe dane dotyczące rezultatów programu w poszczególnych sklepach.		750,00	0,00
5.	Koordynacja programu (przygotowanie logicznej listy punktów sprzedaży, rekrutacja i szkolenie tajemniczych klientów wyglądających na mniej niż 18 lat, kontakt ze zleceniodawcą, stworzenie optymalnej trasy trenerowi, itp.).	750,00	750,00	0,00
6.	Rozliczenie finansowo-księgowe.	300,00	100,00	200,00
Suma wszystkich kosztów realizacji zadania		10 200,00	10 000,00	200,00

V. Oświadczenia

Oświadczam(-my), 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.

Fundacja Centrum Działań Profilaktycznych

Dawid Drożdżikowski

..... Prezes zarządu
tel: 531 609 531

..... e-mail: d.drozdzikowski@gmail.com

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

Data 11.10.2024 r.

Fundacja Centrum Działań Profilaktycznych
Grzegorz Kucharczyk

wiceprezes zarządu
tel. 584 690 752
e-mail: g.kucharczyk@cdp-szkolenia.pl

