

Derybų mokymai vykdant viešuosius pirkimus

Derybų mokymai vykdant viešuosius pirkimus

Tikslas- viešuosius pirkimus vykdančių darbuotojų derybinių įgūdžių ugdymas, siekiant efektyvesnio įmonės lėšų panaudojimo, pirkimo proceso metu iškovojant įmonei palankesnes finansines bei ekonominio naudingumo sąlygas, užtikrinant pardavėjo nešališkumą ir įmonės interesų atstovavimą.

Praktinio seminaro metu dalyviai išmoks:

- Parengti konkrečią derybų strategiją;
- Valdyti savo bei oponento emocijas;
- Gebėti atsisipirti tiesioginiam bei netiesioginiam spaudimui, manipuliacijoms ir įtakai;
- Vesti derybas numatant oponento žingsnius ir atitinkamai planuojant savo taktikas;
- Suformuluoti ir įtaigiai pagrįsti savo poziciją;
- Konstruktiviai valdyti kliento prieštaravimus;
- Taikyti taktikas, padedančias duoti (sumokėti) mažiau, o gauti daugiau.

Seminarų metu dalyviai išmoks tinkamai pasiruošti deryboms ir jas vesti siekiant maksimalios naudos savo įmonei. Dalyviai gebės atstovauti įmonės interesus bei juos ginti. Po seminaro dalyviai mokės derėtis išmintingai, etiškai ir įžvalgiai, gebėdami valdyti savo emocijas, įtaigiai kalbėti, konstruktiviai palenkdami oponentą į savo pusę ir pasiekdami sutarimą.

Harvardo derybų mokyklos metodas, kuriuo didžiąją dalimi bus paremtas seminaras, yra laikomas viena pažangiausia ir aukštus verslo etikos reikalavimus atitinkančia derybų strategija (www.executive.pon.harvard.edu). Ši strategija yra taikoma visuose karščiausiuose pasaulio konfliktuose, nes yra žymiai efektyvesnė už destruktivius derybų metodus, besivadovaujančius taisyklėmis „laimėtojas-pralaimėjęs ar „pralaimėjęs-pralaimėjęs“. Harvardo derybų mokyklos metodas siūlo konkrečią strategiją, kaip suvienyti abi derybų šalis kovai ne vienas prieš kitą, bet kovai, nukreiptai į sutarimo kūrimą - „auksinio tilto“ tarp šalių tiesimą. Šis metodas taip pat yra vadinamas derybų Aikido, nes moko priešininko spaudimą transformuoti į savo jėgą.

I. DIENA: Pasiruošimas kontaktui su tiekėjais

1. Derybų strategija

- Informacijos valdymas. Ką reikia pasiruošti iki derybų
- Prioritetinių pozicijų nustatymas, argumentų parengimas
- Savo ir oponento interesų analizė.
- Derybų algoritmo, numatant galimas oponento reakcijas sudarymas
- Alternatyvų parengimas
- Esminių klausimų formulavimas
- Derybų komandos sudarymas ir vaidmenų paskirstymas

2. Spaudimas.

- Gebėjimas atpažinti ir tinkamai reaguoti į daromą spaudimą ar manipuliaciją;
- Įmonės etiką apibrėžiančių dokumentų žinojimas ir taikymas rizikos situacijose;
- Savo „Achilo kulno“ atpažinimas ir kontrolė;
- Savitvarda
- Savo ir oponento emocijų valdymas, kontroliuojant žodžius, emocijas, kūno kalbą.
- Derybose pasireiškiančių emocinių dirgiklių atpažinimas, analizė ir valdymas.

- Alternatyvios jėgos išraiškos formos.

3. Įtaiga

- Įtaigaus kalbėjimo komponentės. Iš ko susideda įtaiga?
- Teiginio pagrindimas ir logikos.
- Gebėjimas improvizuoti.
- Kaip „ne“ paversti „taip“ - įtaigaus kalbėjimo taktikos.

II. DIENA: Derybų procesas

(Harvardo teisės mokyklos derybų metodas, autorius W.Ury)

1. Derybų pradžios taktikos

- Derybų proceso ir tikslų nustatymas ir suderinimas;
- „Žvilgsnis iš viršaus“ - gebėjimas apibendrinti ir matyti visuminį derybų paveikslą;
- Interesų ir pozicijų išsakymas;
- Gebėjimas suformuluoti ir pagrįsti savo poziciją bei sandorio perspektyvą.
- Gebėjimas oponentui paaiškinti jo interesus ir sandorio perspektyvas.
- Gebėjimas išsakyti savo „ne“ ir atsakyti į oponento „ne“.
- Aktyvus klausymas.

2. Derybų vedimas ir užbaigimas

- „Auksinio tilto“ tiesimo taktika: sutarimo taškų ir bendrų interesų įvardinimas ir užtvirtinimas
- Taktikos, padedančias duoti (sumokėti) mažiau, o gauti daugiau.
- Susitarimu sukuriamos vertės jums ir oponentui įvardinimas.

- Derybų „Aikido“ taktikos, kaip spaudimą, paversti savo jėga.
- „Jėgos“ pozicijos konstruktyvus naudojimas.
- Prieštaravimų prognozavimas ir valdymas.
- Komunikacijos ir įtaigos taktikos, atsižvelgiant į asmenybės tipą (Structogram®)
- Sandorio sudarymas, susitarimo įvardinimas.

Naudojamos mokymo priemonės:

- Video medžiaga ir jos analizė
- Atvejų analizė
- Praktinės užduotys grupėje
- Savianalizė
- Vaidmenų pratimai

