



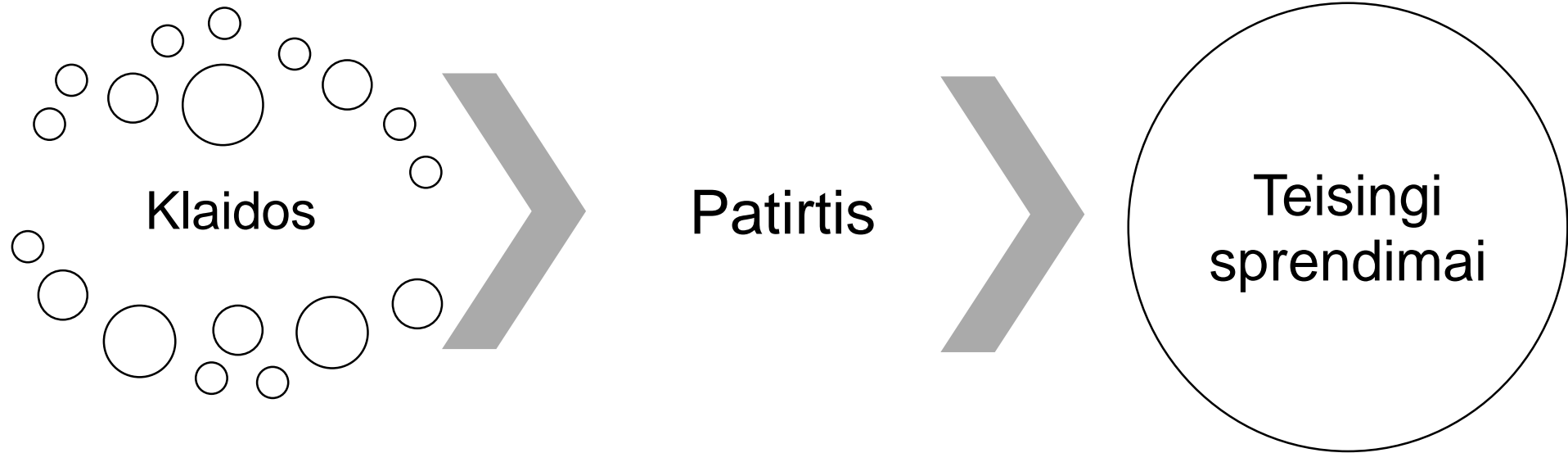
VERSLO APTARNAVIMO CENTRAS

DAŽNIAUSIOS KLAIDOS PIRKIMUOSE IR KAIP JŲ IŠVENGTI

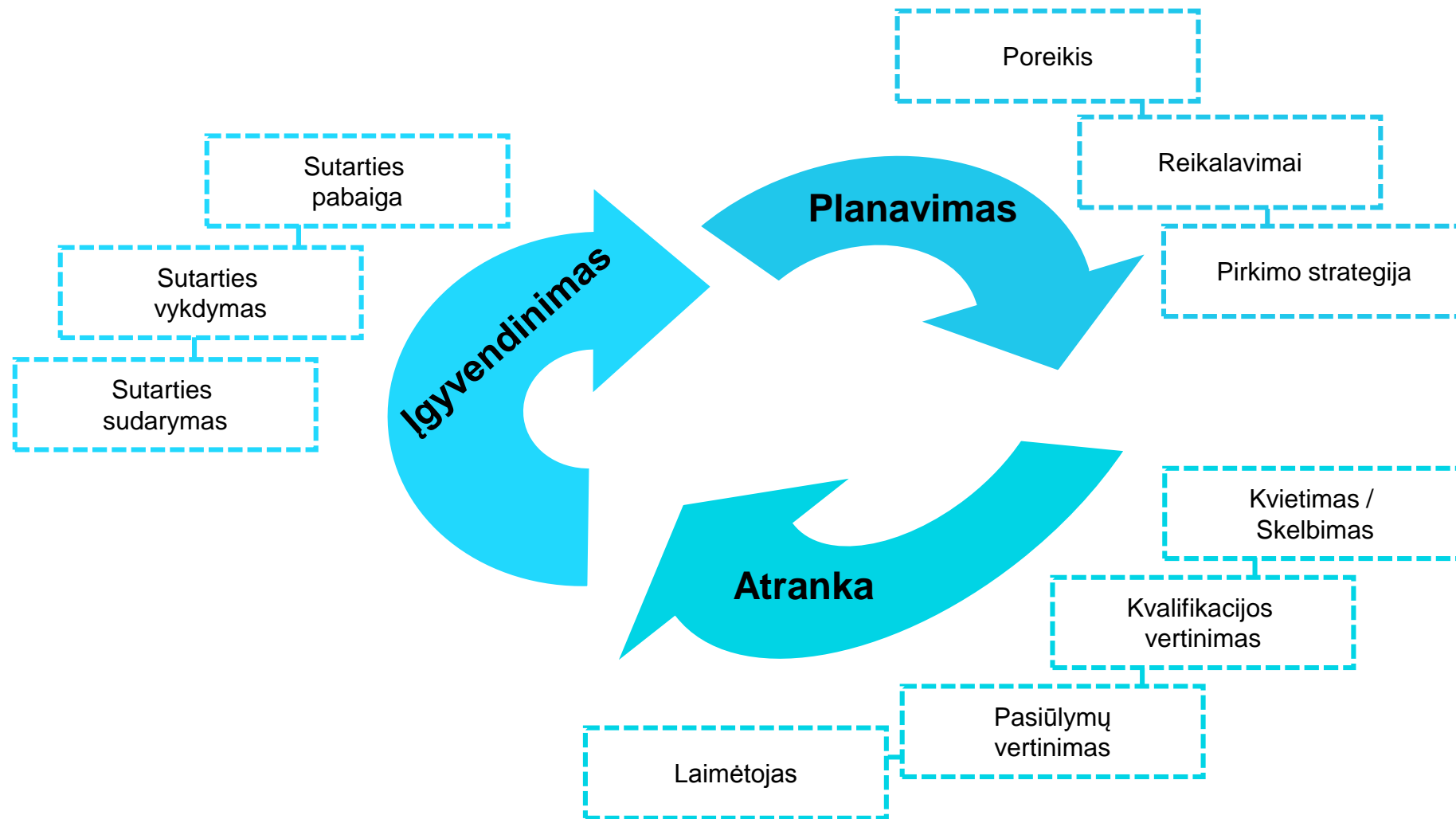
Povilas Neiberka
Komisijų koordinavimo vadovas
2017-05-31



Kur slypi sėkmės paslaptis?



Įsigijimo ciklas



Planavimo etapas



Neatlikome realaus rinkos tyrimo



Neįvertinome ateities poreikio dėl to paties objekto



Nenumatėme papildomų pirkimų galimybių



„Užrakinome“ pirkimo dokumentus



Parengti dokumentai buvo neaiškūs ir sudėtingi

Atrankos etapas



Nustatėme per
trumpus
terminus



Neaiškiai
komunikavome
tiekėjams



Formaliai
vertinime
konfidencialią
informaciją



Derybas
vykdėme CVP
IS



Neprašėme
prekių
pavyzdžių



Igyvendinimo etapas



Nenumatėme
kainos
perskaičiavimo



Nenumatėme
galimybės keisti
sutarties jos
vykdymo metu



Nesinaudojome
numatytais prievolių
užtikrinimo būdais

Klientas bus laimingas jei...

Būsime orientuoti į klientą

Nesiūlysimė antro geriausio varianto



Kalbėsime argumentais – ne emocijomis



VERSLO APTARNAVIMO CENTRAS

JŪSŲ KLAUSIMAI?