2. modul

Pokročilá úroveň

Podíl právního aspektu v %

50 %

2.5 KOMUNIKACE A VYJEDNÁVÁNÍ

Anotace

Zaměřeno na komunikaci uvnitř organizace i směrem ven. Účastníci se naučí vést odbornou i srozumitelnou komunikaci s kolegy, vedením, dodavateli a dalšími aktéry a osvojí si základy vyjednávání v rámci zákonných mantinelů.

Cílová skupina

- vedoucí pracovníci,
- specialisté veřejného investování a zadávání veřejných zakázek,
- pracovníci, kteří vedou jednání s dodavateli nebo pořizují podklady od odborných útvarů.

Získané znalosti

- Principy efektivní komunikace uvnitř organizace i směrem k externím aktérům.
- Zásady interní komunikace o zakázkách: spolupráce mezi oddělením veřejných zakázek a odbornými útvary, získávání kvalitních podkladů.
- Prezentace zakázky vedení: stručné a srozumitelné shrnutí záměru, rizik a odůvodnění zvoleného postupu.
- Pravidla komunikace s dodavateli v rámci ZZVZ: dotazy k dokumentaci, vysvětlování, předběžné tržní konzultace, elektronické nástroje.
- Základy vyjednávání: příprava na jednání (cíle, hranice, argumenty), techniky vedení jednání (otevřené otázky, shrnování, práce s námitkami).
- Principy předběžných tržních konzultací.
- Postupy pro jednání v obtížných situacích: řešení sporů, zvládání tlaku na čas či cenu, udržení profesionálního postoje.

Získané dovednosti

- Vést odbornou a srozumitelnou komunikaci s kolegy, vedením, dodavateli a dalšími aktéry.
- Vést předběžné tržní konzultace.
- Prezentovat zakázku vedení jasně a přesvědčivě, včetně vysvětlení rizik a důvodů zvoleného postupu.
- Komunikovat s dodavateli v souladu se zákonnými mantinely a správně využívat elektronické nástroje.
- Připravit se na vyjednávání: stanovit cíle, hranice a argumenty.
- Používat techniky vedení jednání: klást otevřené otázky, shrnovat, pracovat s námitkami.
- Řešit obtížné situace při jednání profesionálně a s odkazem na pravidla.

Podrobná osnova a obsah

1. **Interní komunikace o zakázkách**
   - komunikace mezi oddělením VZ a odbornými útvary,
   - jak získat kvalitní podklady od kolegů.
   - stručné a srozumitelné shrnutí záměru a rizik,
   - jak vysvětlit, proč je určitý postup zvolen (např. vyšší náklady, složitější řízení).
2. **Komunikace s dodavateli v rámci ZZVZ**
   - dotazy k zadávací dokumentaci, upřesňování, vysvětlování v souladu se znalostí způsobů odesílání a zveřejňování dokumentace elektronické nástroje, datové schránky, e-maily),
   - předběžné tržní konzultace – jak je vést a zdokumentovat.
3. **Základy vyjednávání**
   - příprava na jednání (cíle, hranice, argumenty),
   - techniky vedení jednání (otevřené otázky, shrnování, práce s námitkami).
4. **Jednání v obtížných situacích – řešení sporů**
   - agresivní dodavatel, tlak na čas či cenu,
   - udržení profesionálního postoje a odkaz na pravidla.