

Mapa Współpracy z Zakupami

W formalnym postępowaniu jeden telefon do niewłaściwej osoby potrafi was wykluczyć. Siedem pytań sprawdza jeden ruch: w jakiej jesteście fazie, którym kanałem wolno się odezwać i czy to, co chcecie wysłać, wolno wysłać.

PRACA ZESPOŁU · DZIESIĘĆ MINUT NA JEDEN RUCH

KIEDY SIĘGNAĆ

- + klient prowadzi formalne postępowanie i nie wiecie, co wolno;
- + ktoś chce zadzwonić do sponsora z pominięciem działu zakupów;
- + macie pytanie do specyfikacji, a termin pytań się kończy;
- + ktoś proponuje spotkanie, kolację albo materiał poza procedurą;
- + zmienił się zakres i nie wiadomo, czy to wymaga zgłoszenia.

WYPEŁNIJ 7 PÓŁ

01 JAKIE TO POSTĘPOWANIE

Jakiego rodzaju — i według czyich reguł?

02 W JAKIEJ JESTEŚCIE FAZIE

Co wolno robić teraz, a co już się zamknęło?

03 KTO JEST WŁAŚCIWYM ADRESATEM

Kto po ich stronie prowadzi sprawę?

04 KTÓRYM KANAŁEM WOLNO

Czy ten kontakt idzie tam, gdzie powinien?

05 CO DOKŁADNIE CHCECIE WYŚLAĆ

Zapisz treść pytania, odpowiedzi albo zmiany.

06 CZY TO OBRONI SIĘ NA ZEWNĄTRZ

Czy nie korzystacie z czegoś, czego pozostali nie mają?

Wysyłacie, przepisujecie, prosicie o przegląd czy nie robicie tego ruchu?

CO Z TEGO WYCHODZI

Ruch omija osobę prowadzącą postępowanie

Nie róbcie go. Wróć do pytania 3 — obejście widać, a pamięta się je dłużej niż jedno postępowanie.

Nie wiecie, w jakiej jesteście fazie

Ustalcie to przed jakimkolwiek kontaktem. Pytanie 2 rozstrzyga, czy ten sam ruch jest dozwolony, czy dyskwalifikujący.

To jest postępowanie publiczne

Do przeglądu przed każdym ruchem. Reguły są tam ostrzejsze niż intuicja handlowa.

Ktoś proponuje spotkanie, prezent albo materiał poza procedurą

Nie. To nie jest przewaga, tylko ryzyko wykluczenia — i dotyczy także osoby, która przyjęła.

Wystaliście coś, czego nie powinniście

Wycofajcie to formalnie i tą samą drogą, którą poszło.