



СЦЕНАРИЙ. ПЕРЕГОВОРЫ С ПОДРЯДЧИКАМИ

Специфика

Тип: выбор подрядчика под аутсорсинг.

Место: нейтральная территория.

Формат: офлайн.

Состав: один представитель подрядчика.

Конфиденциальность: закрытые.

Особенности: возможны манипуляции, встреча первая из серии.

Цель переговоров: прояснить степень зрелости подрядчика, обсудить ключевые риски, согласовать рамки ТЗ, SLA и этапность работ.

Структура встречи

Открытие (5 мин). Проговорите краткий план, роли сторон, вашу цель. Обозначите готовность к партнерству, но с четкими рамками.

Представление подрядчика (10 мин). Предложите подрядчику рассказать о кейсах, его команде, подходе к управлению.

Обсуждение ТЗ (20 мин). Разберите конкретные требования, убедитесь, что вы понимаете друг друга, зафиксируйте зону «непонимания» и задачи на доработку.

SLA и ответственность (10 мин). Что входит, как фиксируются нарушения, как решаются спорные моменты.

Финализация (5 мин). Определите, кто за что отвечает до следующей встречи, какие документы для этого требуются.

СЦЕНАРИЙ. ПЕРЕГОВОРЫ С ПОДРЯДЧИКАМИ

Кого взять с собой и зачем

Роль	Зачем нужен
Руководитель проекта	Контролирует сроки, бюджет, финальное исполнение
Юрист	Проверяет SLA, ответственность, подписывает NDA

Аргументация

Аргумент	Пример формулировки
Профессионализм	«Нам важно, чтобы у вас был опыт именно в нашей сфере»
Ответственность	«Соглашаемся на этапность, но с фиксацией результатов»
Прозрачность	«Предлагаем ввести еженедельные срезы по статусу»
Финансовая предсказуемость	«Фиксированная цена на ключевые блоки — без сюрпризов»

СЦЕНАРИЙ. ПЕРЕГОВОРЫ С ПОДРЯДЧИКАМИ

Возможные манипуляции

Манипуляция	Признак	Что делать
Невнятность условий	«Разберемся в процессе»	Вернуть в рамки: «Нам нужно четкое ТЗ – шаг за шагом»
Демпинг	«Сделаем дешевле всех»	Проверить детали: «Что вы вырезаете, чтобы так снизить цену?»
Перевод в эмоции	«Нам важны отношения, а не формальности»	Ответ: «Мы тоже за отношения – через надежные договоренности»
Затягивание сроков	«Не все сейчас понятно, позже обсудим»	Фиксировать дедлайны и встречные обязательства
Давление чужими примерами	«Вот другим мы сделали за два дня»	Ответ: «У нас другие задачи, другие риски – нужны гарантии»

СЦЕНАРИЙ. ПЕРЕГОВОРЫ С ПОДРЯДЧИКАМИ

Стратегия уступок

Готовы уступить	Не уступать
Формат отчетности	Четкость SLA
Оформление некоторых блоков в виде рабочих версий	Распределение ответственности по срокам

Завершение

Подведите итоги письменно. Назначьте контрольные даты для сдачи проработанного ТЗ.