

Marknadsdialog – varför och hur?

Från boken Tio Principer för en framgångsrik upphandling

Upphandlingsdagarna 2017

Eva-Lotta Löwstedt Lundell, VD

Varför?

- › Oavsett vad vi köper är vi båda beroende av en god relation till våra affärspartner och på en ömsesidig välvilja.
- › Vi är sociala varelser och har behov av sociala kvitton på en överenskommelse. Så bygger vi en uppriktig och professionell relation .
- › Effektivaste sättet att förstå varandra och undvika missuppfattningar.
- › Samtalet har helt andra kommunikationsdimensioner och är ett viktigt komplement till det skrivna ordet.
- › Ger mindre försprång för existerande leverantörer

Vanliga misstag

- › Ju mindre och mer kortfattad information en anbudsgivare får, desto bättre kommer de att förstå våra behov och desto bättre anbud kommer vi att få...
- › Ingen information ska lämnas ut i onödan...
- › Det är viktigt att svara korrekt på frågor, men inte så viktigt att fundera över varför frågan ställs...
- › Om man inte säger något så har man i alla fall inte sagt något som var fel...

Hur?

- › Ring först skriv sedan!
- › Fråga innan du svarar på fråga!
- › Slösa med information! Använd tekniken!
- › Genom hela processen!
- › Var tydlig med arbetsättet.

Syfte:

- › skapa en knivskarp behovsbild och bild över marknaden, förstå hur vi måste kommunicera, språk, begrepp, modeller etc.
- › Bygga grunden till ett förtroende för affären
- › Sälja in affären!
- › Skapa förutsättningar till dialog under upphandlingen, lägga upp en bra strategi, planera för bästa utväxling
- › Om tid finns – var delaktig här!

Syfte

- › att ge alla anbudsgivare samma förutsättningar att förstå våra behov – informationsövertag hos befintlig leverantör
- › Stärka förtroendet för processen

Hur

- › Kombinera samtal och skrift
- › Underlätta för leverantörerna

Syfte

- › Att ge oss själva förutsättningar att förstå anbuden och göra en korrekt och rättvis utvärdering
 - Förstärka
 - Förtydliga
 - Fördjupa
 - Precisera
 - Komplettera
- › Stärka förtroendet för processen

Efter tilldelning

Varför

- › Skapa förtroende för era beslut och för er som affärspartner
- › Ge feedback till leverantörerna
- › Möjlighet att rätta till uppenbara misstag

Hur:

- › Ring upp förlorande leverantörer innan skriftligt besked
- › Återkopplingsmöten med förlorande leverantörer
- › Lägg tid på att träffas vid avtalstecknande och gå igenom förväntningar!
- › Förvaltning och avtalsutveckling: Bygg relationen!

Tack!

www.skllkommentus.se

eva-lotta.lundell@skllkommentus.se
0702-703 798