

TUTECH CONSULT **UPPHANDLING 24**

UPPHANDLA FUNKTION I PRAKTIKEN

- FÖRHÅLLNINGSSÄTT -

Kurs för Upphandling24 2020-02-06

Lennart Borghagen




Lennart Borghagen FKN19020


1

Part/motpartsrelation

eller



Partnerskap




Lennart Borghagen FKN19020

2

DU VILL

- ❖ Förmedla intryck av trovärdighet
- ❖ Förmedla intryck av ordning och reda
- ❖ Förmedla intryck av professionalitet
- ❖ Förmedla intryck av intresse
- ❖ Förmedla ett tydligt budskap



Lennart Borghagen FKN19020

3

Bilden av dig själv spelar roll

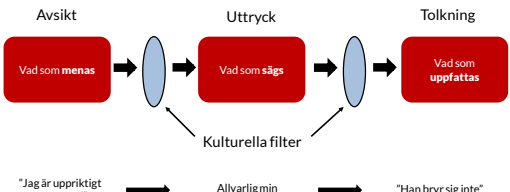
Artig	– oartig
Flexibel	– bestämd
Tydlig	– otydlig
Önskar	– kräver
Familjär	– formell
Närmande	– avståndstagande
Intresserad	– ointresserad
Vädjar	– hotar
Bekräftar	– överraskar
Alldaglig	– unik
"Kompis"	– motpart



Lennart Borghagen FKN19020

4

Kommunikationsprocessen



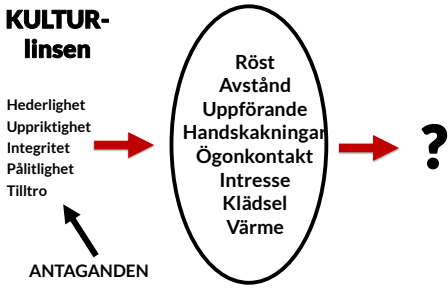
Lennart Borghagen FKN19020

5

KULTUR-linsen

- ❖ Hederlighet
- ❖ Oppriktighet
- ❖ Integritet
- ❖ Pålitlighet
- ❖ Tilltro

ANTAGANDEN



Lennart Borghagen FKN19020

6

”DET MEST VIKTIGA !”

- ❖ Oenighet hos Beställaren är ej tillåten
- ❖ Alla budskap har betydelse
- ❖ Valmöjlighet ger valfrihet
- ❖ Ta och behåll styråran



Lennart Borghagen FK151920