

ЭФФЕКТИВНОЕ ПРОВЕДЕНИЕ ТЕНДЕРОВ: УРОКИ И ВОЗМОЖНОСТИ



КИЇВСТАР

ТЕНДЕР В СИСТЕМЕ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА

Стратегия развития человеческого капитала

Программа развития персонала

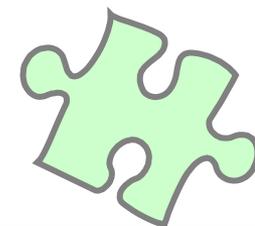
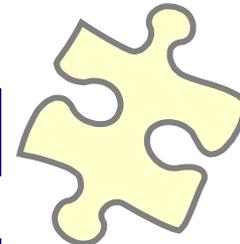
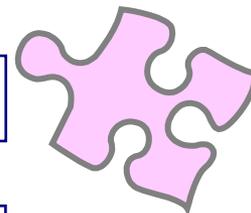
Оценка компетенций + KPI's

Анализ потребностей

Определение спектра программ

Формирование запроса к рынку обучения

Выбор инструмента отбора провайдера



Проведение закрытого тендера/конкурса

Цель: необходимость выбрать контрагентов для обучения по определенному спектру тем

Преимущества:

- экономия времени
- возможность приглашать с учетом заданных критериев
- использование в условиях дефицита ресурсов



Опыт компании
«Киевстар»
2004 и 2006 гг

Выбор проверенного поставщика

Цель: необходимость выбрать контрагентов по обучению в крайне сжатые сроки (до 2 недель)

Преимущества:

- Возможность выбрать стандартный качественный продукт
- Минимальное количество ресурсов и времени

При поступлении срочного заказа на обучение, рассматриваются компании, с которыми мы уже сотрудничаем.





Проведение открытого тендера/конкурса

Цель: поиск партнеров для обучения в рамках долгосрочных программ компании

Опыт компании
«Киевстар»
2007 г

Основные преимущества:

- Возможность изучить рынок программ
- Оптимизация затрат на обучение

Возможность выделить время и человеческие ресурсы для работы с тендерной документацией

ЭТАПЫ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕНДЕРА/КОНКУРСА



Этап
Объявление тендера
Сбор заявок
Первичный анализ полученных предложений
Встречи с тренинговыми компаниями с целью детализации предложений
Вторичный анализ предложений. Подведение итогов
Уведомление участников о результатах тендера
Общая встреча (целесообразно проводить, если выбрано более 10 компаний)

ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОВЕДЕНИЯ ТЕНДЕРОВ

- **Изучение рынка**
- **Выявление тенденций**
- **Возможность выбрать профессионалов**
- **Выбор тренинговых компании соответствующих корпоративному духу и культуре компании**
- **Оптимизация бюджета**
- **Оптимизация организационных ресурсов – пакетные заказы**





- **Общая информация о конкурсе, критерии отбора**
- **Форма заявки на участие в тендере**
- **Перечень тем, цели и задачи обучения**

Психология влияния

Цель курса – рассмотреть методы конструктивного влияния на собеседника во время переговоров. В рамках курса слушатели узнают о механизмах влияния на людей посредством методов НЛП, научатся распознавать и противостоять манипулятивным воздействиям, а также отработают навыки работы с негативом собеседника и его перенаправлением в позитивное русло.

Управление конфликтами

Цель обучения – рассмотреть эффективные способы предупреждения и разрешения конфликтов. В рамках обучения участники рассмотрят природу конфликта, определят разницу между разногласиями и конфликтами, изучат виды конфликтов, технологии выявления конфликтогенов, подходы в разрешении конфликтов. Кроме того, участники смогут определить свой стиль поведения в конфликтной ситуации, отработать навыки управления конфликтом в команде, навыки контроля собственного раздражения и страха и получат новый опыт и знания в психологии конфликта.



- Четко сформированный запрос – цели, задачи, ожидания
- Цель проведения тендера/конкурса
- Сроки проведения
- Критерии отбора
- Наличие человеческих ресурсов

ЭТИЧЕСКИЕ МОМЕНТЫ ПРИ РАБОТЕ С АППЛИКАНТАМИ

- Нет необходимости объявлять тендер, если Вы не уверены, что сможете проанализировать все предложения и воспользуетесь его результатами
 - Сообщать решение по предложениям (положительные и отрицательные)
- Позитивные впечатления, даже у тех компаний, которым Вы отказали. Возможность сотрудничества в будущем.



СПАСИБО ЗА ВНИМАНІЕ!



КИЇВСТАР