

Planujesz realizację działania w ramach Partnerstwa Publiczno-Prywatnego, a nie wiesz jak prawidłowo przygotować się do negocjacji z partnerami prywatnymi, na co należy w szczególności zwrócić uwagę? Przeczytaj.

Na wyżej przytoczone zagadnienie, które zostało poruszone w ramach akcji „Partnerstwo Publiczno-Prywatne – doradcy podpowiadają”, odpowiedział Tomasz J. Hoffmann – Partner Zarządzający z PNO Consultants. Odpowiedź tą cytujemy poniżej w całości.

Ekspert odpowiada: "Podstawą sukcesu negocjacyjnego jest prawidłowa komunikacja, zapewniająca porozumienie stron. Największy wpływ na wysyłany komunikat ma nasze przygotowanie do rozmowy. Strona, która wcześniej nie przeanalizowała i nie dookreśliła swoich potrzeb i oczekiwań, w czasie rozmowy nie potrafi wyrazić swojego zdania. Efektem braku przygotowania jest zdominowanie negocjacji przez jedną ze stron. W momencie gdy rozumiemy swoją pozycję, jesteśmy świadomi co możemy zaoferować a czego w zamian oczekiwać - stajemy się partnerem godnym rozmowy. Dobrym narzędziem jest kompleksowa analiza interesów. Pozwala ona poprawnie ocenić propozycję drugiej strony, a wcześniejsze uściślenie najważniejszych z naszego punktu widzenia celów, ułatwi ocenę sytuacji negocjacyjnej bez emocji.

Przygotowując się do negocjacji z partnerem prywatnym, wcześniej rozważmy jego potrzeby i oczekiwania. Projekt realizowany w Partnerstwie Publiczno-Prywatnym wyzwała efekt synergii. Składowymi projektu są zaangażowane strony, każda z nich wnosi coś innego i sukces ocenia po innych wskaźnikach. Dla przedsiębiorstw, funkcjonujących w twardych realiach gospodarki rynkowej, korzyścią wpływającą na pozytywny efekt końcowy projektu będzie wymierny zysk. Kartą przetargową w czasie negocjacji staje się katalog czynników (za które gmina odpowiada), które budują poziom zwrotu inwestycji. Podczas przygotowań do negocjacji, pamiętajmy również o korzyściach pośrednich (ulgi podatkowe, preferencyjne warunki i traktowanie, prestiż oraz budowania pozytywnego wizerunku organizacji społecznie odpowiedzialnej). Dodatkową korzyścią dla przedsiębiorcy jest ułatwiony dostęp do nowych rynków, które najczęściej są rynkami zamkniętymi."

Źródło: ppportal.pl