



11 zasad dobrej współpracy w ramach outsourcingu

Gdy jesteś Podwykonawcą

– chcesz pozyskać i realizować zlecenie

1. Zadbaj o dobre relacje z ludźmi. Przygotuj się na to, że Twoim „pierwszym kontaktem”, albo wręcz decydentem u klienta, będzie ktoś, kto ze względu na wiek, kompetencje czy doświadczenia wyda Ci się kosmitą. Weź to pod uwagę już na etapie przygotowywania się do rozmów i tworzenia oferty.

3. Dopytaj o pożądane efekty. Słowa bywają złudne i mogą być rozumiane na różne sposoby. Dlatego pytaj (+ parafrazuj, podsumowuj, wyjaśniaj itp.) do skutku – aż będziesz przekonany, że myślicie o tym samym.

5. Dowiedz się kto i w jaki sposób będzie posługiwać się tym, co dostarczysz. I postaraj się o kontakt z tymi osobami bo Pani Zosia, Pan Kazik, Pani Basia i Pan Robert w zupełnie inny sposób korzystają z tej samej kompetencji, aplikacji czy procedury.

7. Dodawaj wiedzę do projektu. Także tę, która nie jest całkowicie niezbędna. W kontrolowanych ilościach. Tak, by była przydatna i „uruchamiała” otwartość klienta. Oraz by pokazywać kompetencje, nie rozdając ich przy tym.

9. Informuj o ograniczeniach. Każdy jakiegoś ma – czasowe, finansowe, „przerobowe”. Jeżeli zgodzisz się na coś, czego nie dasz rady zrobić, to przy pierwszej współpracy niweczysz szansę na kolejną. Dlatego obiecuj tylko to, co wykonalne, a w przypadku opóźnień informuj i renegecuj ustalenia od razu – a nie po fakcie.

11. Złota zasada: pracuj tak, żeby człowiek po drugiej stronie nie miał z Twojego powodu kłopotów!

Gdy jesteś Zleceniodawcą

– chcesz zatrudnić dobrego Podwykonawcę

2. Daj sobie czas na dokonanie wyboru. Zbierz i przejrzyj oferty oraz choć trochę poznaj realizujących zadania ludzi. Poza kwalifikacjami i dostępem do potrzebnych Ci narzędzi, ważne (również dla Twoich współpracowników wewnątrz firmy) są także „miękkie” elementy współpracy.

4. Zachowaj otwartość w udzielaniu informacji. Obszerna wiedza podwykonawcy o Twojej firmie, ludziach i potrzebach ułatwi lepsze wykorzystanie budżetu na projekt, a potem również tego, co dzięki projektowi dostaniesz.

6. Udzielaj informacji zwrotnych. Edukuj. Zależy Ci przecież, by przy każdym kolejnym projekcie mieć lepszy wybór ofert i potencjalnych wykonawców. Daj im zatem szansę uczenia się również w oparciu o Twoje doświadczenie.

8. Wynagradzaj i pracę, i wiedzę. Podwykonawca, jeśli godziwie u Ciebie zarobił, podzieli się przy realizacji projektu (a nawet już po niej) dużą dawką wiedzy. Zapytania ofertowe i spotkania typu „drenaż mózgu” nie zbudują Ci wizerunku wartościowego kontrahenta.

10. Informuj o „warunkach brzegowych”. Wyjaśnij jakie kwestie są dla Ciebie absolutnie kluczowe. Bo to nie zawsze są te główne – merytoryczne. Czasem chodzi o kolejność wykonywania zadań czy zwrócenie uwagi na charakter współpracy z konkretnym działem.

Autorką powyższej listy jest Agnieszka M. Staroń – coach (certyfikat International Coaching Community), mentor (Akademia Mentora MSM), trener biznesowy, mediator, facylitator i konsultant z praktycznym doświadczeniem w biznesie, właścicielka obecnej na rynku od 2000 roku firmy MAGA Consulting. Więcej informacji o kulturze organizacyjnej i związanych z nią korzyściach znajdziesz w 243. odcinku podcastu Mała Wielka Firma: MalaWielkaFirma.pl/243