



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI



Instrumente Structurale
2007-2013



Platformă de e-learning și curriculum e-content pentru învățământul superior tehnic

Managementul Proiectelor Software

Selectarea furnizorului

Criterii de Evaluare

- Criteriile de evaluare sunt incluse in documentele de achizitie pentru a oferi furnizorului o intelegere completa a nevoilor cumparatorului, avind scopul de a ajuta in a alege intre optiunea de a organiza licitatie sau de a cere oferte
- In timpul selectarii furnizorilor, criteriile de evaluare devin bazele dupa care sunt evaluate de catre cumparator licitatiile sau cererile de oferta
- Criteriile de evaluare pot include:
 - intelegerea necesitatilor solicitantului
 - costul general sau costul ciclului de viata
 - abilitati de natura tehnica
 - abordarea,maniera manageriala
 - capacitatea financiara
 - abilitatea de project management



Reacția furnizorului la cererile de ofertă

- Procesul constă în predarea furnizorului a documentației de achiziție, răspunzând neclarităților acestuia și înlesnindu-i pregătirea de vânzare a acestuia
- Licitația de Ofertare (Bidder Conferences - Contractor Conferences, Vendor Conferences, PreBid Conference) - În vederea a menține integritatea proiectului și mai ales în această fază, a achiziției și pentru a se asigura că toți furnizorii care participă la licitație vor licita sau vor propune oferte în spiritul satisfacerii aceluiași cerințe, beneficiarul stabilind modalitatea de control a comunicării cu furnizorii prospectivi și ce anume se va comunica
- Pentru a se asigura de informarea cât mai completă și a răspunde cât mai bine întrebărilor de prospectare ale furnizorilor, beneficiarii vor invita furnizorii la o întâlnire care poate fi utilă, răspunzându-se tuturor întrebărilor legate de ofertare, livrare și de documentele de achiziție
- Obținerea răspunsurilor poate fi importantă deoarece multe documente legate de livrări vor include, vor acoperi elementele care au fost clarificate la licitația de achiziție



Reactia furnizorului la cererile de oferta

- Publicitate (Advertising)- campaniile desfasurate in ziare anuntind licitatia de oferte
- Lista de calificare a furnizorului (PreQualified Seller List)
Propunere sau Licitatie (Proposal or Bid)- Propunerea de regula e o forma solicitare de ofertare, solicitare pe propunere (Request for Proposal)RFP, se poate solicita furnizorului prospectiv solicitare pe cotatie(Request for Quote),iar licitatia apare dupa o invitatie la Licitatie (IFB)
 - Furnizorii pot primi multe RFP sau IFB uri; ei vor avea nevoie de timp pentru trecerea lor in revista cit si penrtu selectarea cererilor de oferta corespunzatoare
- Odata decizind sa raspunda solicitarii de oferta, furnizorul are nevoie de o echipa, evalueaza cerintele clientului solicitant, participa la licitatie si formuleaza un raspuns, lucru care deseori solicita timp



Selectarea furnizorului

- Sistemul de cîntarire, decizie, evaluare - compararea priorităților de selecție
- Estimarea independentă - comparație cost cu estimări un util aparat
- Sistemul de Selecție - eliminarea preliminară a celor care nu răspund cerințelor
- Istoricul furnizorului - relațiile stabilite în timp duc la alternative interesante
- Prezentările - întâlnirea formală dintre furnizori și beneficiari, solicită prezenta project manager
- Negocierea - duce la protejarea relațiilor cu furnizorul cit și la respectarea cerințelor
- Obiectivele Negocierii - obținerea unui pret corect, stabilirea unei relații cu furnizorul



Selectarea furnizorului

- Tactici de negociere
 - Atacurile- 'Daca nu stii detaliile ce cauti in busines ul asta?'
 - Insultele personale- 'poate ca nu esti potrivita pentru slujba asta,nu?'
 - Baietii buni/baietii rai- echipa imparte roluri si ajuta sa s profite de parte
 - Termenele limita- daca nu se finalizeaza la un termen, se impune o pozitie fortat
 - Minciuna-este evidenta sau ascunsa
 - Autoritatea limitata- E o forma de refuz sau de negociere partiala, relativa
 - Omul lipsa- Intirzierea duce la neluarea unei decizii, in lipsa cuiva; e si refuz
 - Intirzierile- Trag de timp ca sa se ajung ain ultima zi de negocieri
 - Cinstit si corect- E un termen care trebuie definit de ambele parti ca fiind ok
 - Cererile extreme-limiteaza sau ascund ceva din modul de derulare a afacerii
 - Retragerea- Poate afecta interesele partilor, e de natura emotionala sau fizica
 - Faptul implinit- Politica faptului implinit nu lasa loc mare de negoicieri

