



Які дії нам потрібні: ключові кроки

Тренерка проекту, д.е.н, проф.
Єрмошкіна Олена Вячеславівна

08/04/2021 – м. Дніпро



Дніпропетровська
ОБЛАСНА АСОЦІАЦІЯ
органів місцевого
самоврядування
(ДОАОМС)



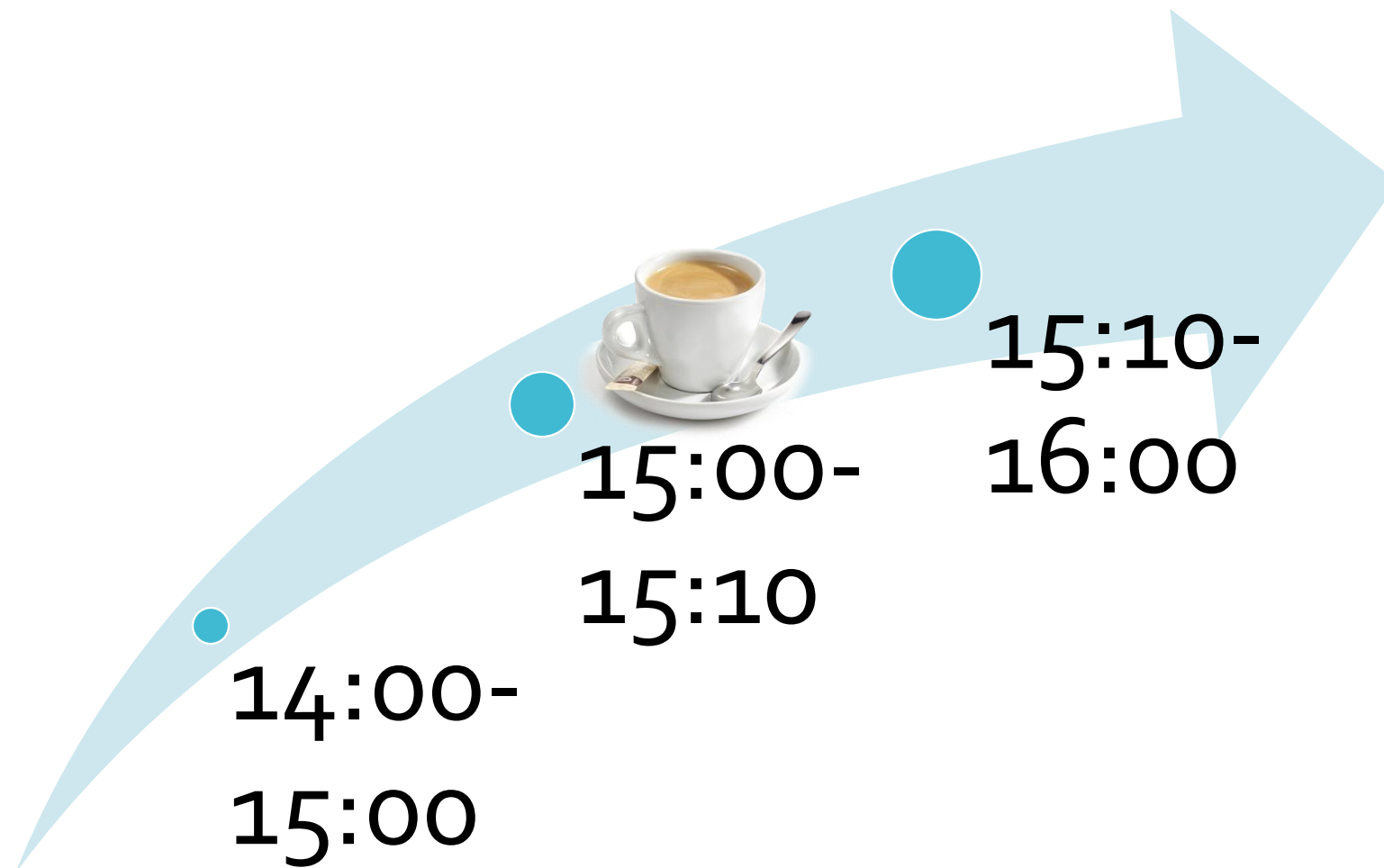
Швеція
Sverige



DNIPRO UNIVERSITY
of TECHNOLOGY
1899



План на сьогодні



Правила модулю у форматі онлайн

- ДЛЯ ЗАПИТАННЯ



- УВІМКНЕНА КАМЕРА



- МІКРОФОН



- ЦИФРОВА ТЕРПИМІСТЬ



Хто такий
інвестор?

Економічний агент

який вкладає гроші та/або інші активи

з метою їх збереження

та примноження

Чого бажає
інвестор?

Прибуток

Безпека

Збереження своїх коштів

Приховані
МОТИВИ

Влада

Вплив

Статус

Імідж

Які інвестори
бувають



Участь інвестору у діяльності?

пасивно очікує
отримання частки
прибутку

бере активну
участь у всіх
бізнес-процесах

просто контролює
грошові потоки

Як ДОМОВИТИСЯ з інвестором?

Форма співпраці

Участь у
прийнятті рішень

Юристи

Документарна
форма
домовленостей

Варіанти
дострокового
розірвання
стосунків

Залучення
додаткових
партнерів

Патенти

Торговельна
марка

1.
Несвоєчасна
оцінка внесків

при створенні
бізнесу

якісь істотні зміни в
бізнесі

2.
Неузгодженість
цілей

хто і навіщо
заходить в бізнес

ключові показники
ефективності (KPI)

3. Не виписані
ключові
процедури

Інформаційні потоки

Корпоративна культура

Аудит

Права vs. обов'язки

4. Не виписані
повноваження
інвесторів

Повноваження

Відповідальність

Права

Доходи

5. Не
прописані
умови виходу

Особисті причини

Відчуття несправедливості
розподілу

Інші причини



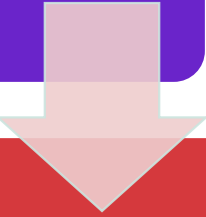
Партнери

Постачальник (вендор)

поставляють товари або послуги замовникам



здійснює діяльність відповідно до умов укладеного договору поставки



Передає в обумовлений термін вироблені чи закуплені ним товари покупцю

Про що треба
домовлятися?

Специфікація товару / послуги

Ціна та кількість товару

Умови поставки

Форми оплати

Вирішення суперечок

Форс-мажор

Баланс



Стратегії
балансу

Win-Lose

Win-Win

Стратегія перемовин



Не варто
вступати в
активні
перемовини,
якщо...

вам доведеться йти ва-банк.

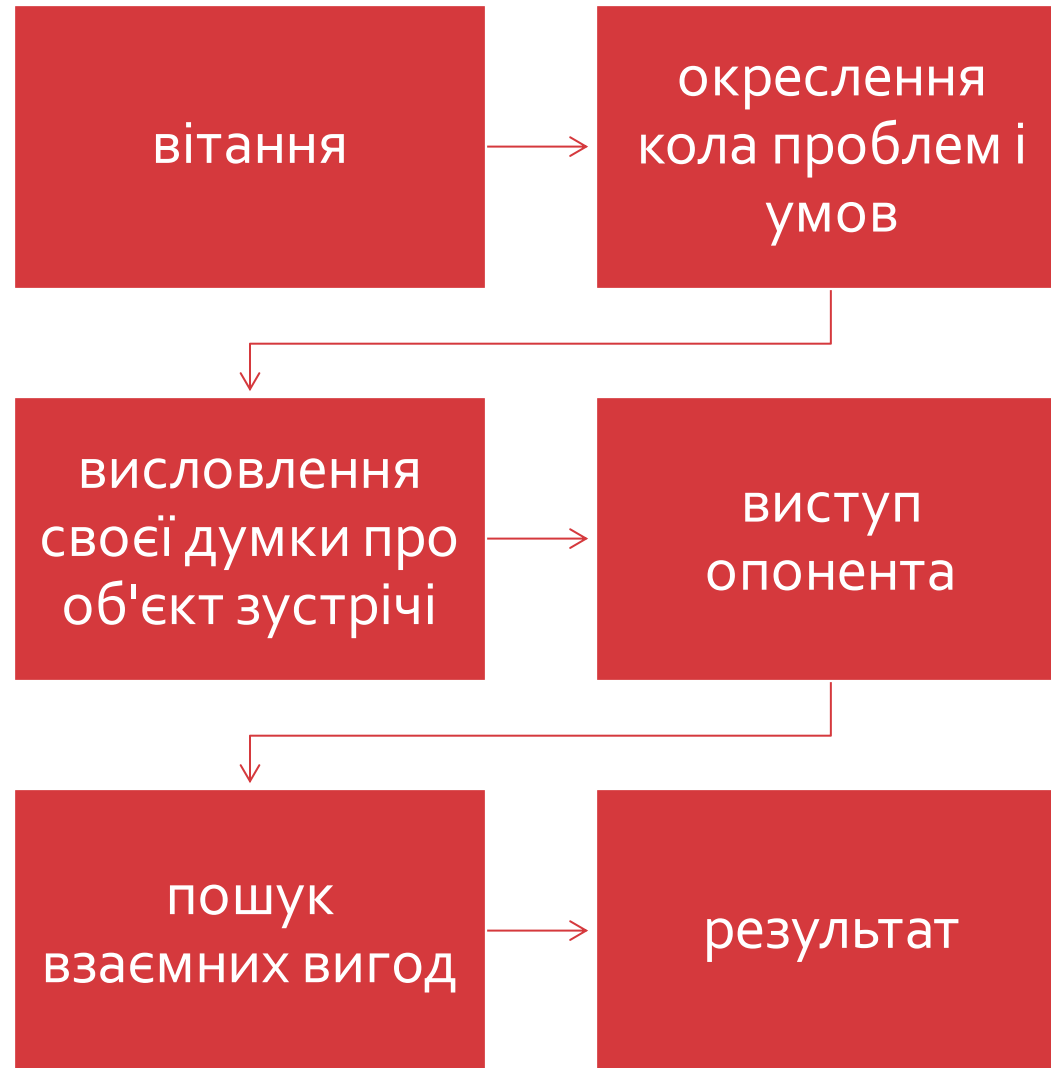
ви не підготувалися.

вас кваплять в ухваленні рішення.

ви погано себе почуваєте.

вам не цікавий результат.

Процес перемовин



Граючи у Win-Win слід...

нагадувати про спільні інтереси

використовувати довірчу форму спілкування

жартувати, але без перегину

слухати партнера

регулярно демонструвати шанобливе ставлення

ділитися прикладами з практики.