

رعایت اصول و مبانی مذاکره در مدیریت تدارکات پروژه ها

پروانه شاهسوند*^۱، فرگل مسروری راد^۲، سمانه شاهسوند^۳

۱- مربی دانشگاه آزاد اسلامی، واحد ورامین- پیشوا، عضو باشگاه پژوهشگران جوان و نخبگان، ورامین، ایران

دانش آموخته کارشناسی ارشد مدیریت پروژه و ساخت، دانشکده معماری، دانشگاه تهران

shahsavand@ut.ac.ir

۲- دانش آموخته کارشناسی ارشد مدیریت پروژه و ساخت، دانشکده معماری، دانشگاه تهران

Fargol.masrouri@ut.ac.ir

۳- کارشناس حسابداری، دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران جنوب، ایران

تحویلدار بانک آینده، شعبه خیابان ایران، تهران

Samaneh.shahsavand@gmail.com

:

چکیده

در حال حاضر، مدیریت پروژه محور به عنوان شیوه رقابتی در مدیریت سازمان ها تلقی می گردد. این مقاله بر اهمیت منابع انسانی در دستیابی اهداف پروژه تأکید می کند و به مهارت های بین فردی لازم برای بهینه سازی عملکرد دست اندرکاران پروژه می پردازد و به افراد حرفه ای در زمینه مدیریت پروژه کمک می کند تا مهارت های انسانی مورد نیاز را برای برقراری ارتباط با ذی نفعان اصلی و دستیابی به هم افزایی بیاموزند و به مدیریت پروژه، اعضای تیم پروژه، مدیران اجرایی و کارکنان بخش های خصوصی کمک می کند تا اثر بخشی خود را در مدیریت افراد و دستیابی به اهداف پروژه افزایش دهند.

در محیط یک پروژه، مذاکره شامل چانه زنی با افراد در مورد انتقال منابع، تولید اطلاعات و اجرای فعالیت ها می شود. همچنین فرآیندی که از طریق آن طرفین با منافع متفاوت از طریق ارتباطات به توافق و مصالحه می رسد. مذاکره یکی از مهارت های بسیار مهم است که یک مدیر پروژه باید به منظور برخورد با مشتریان، مدیران عملیاتی، اعضای تیم پروژه و سایر ذینفعان داشته باشد. مذاکره، بخش مهمی از یک فرایند متقاعد کننده است، نه تنها از معاملات تجاری و صنعتی، بلکه در زندگی روزمره است. در محیط پروژه، ممکن است مذاکره محسوس (بودجه، برنامه زمانبندی، منابع و سیستم مدیریت پروژه) و مسائل غیر محسوس (به رسمیت شناختن، اعتماد سازی، اعتماد به نفس و روابط کاری خوب، عملکرد الهام بخش تیم، حس دستاورد و مالکیت مشترک از محصول یا خدمات) باشد. مذاکره موفق باید قادر به تجزیه و تحلیل و ارزیابی موقعیت باشد و سپس استراتژی مذاکره مناسب و انطباق سبک مذاکره انعطاف پذیر با توجه به شرایط خاص و مذاکره کنندگان درگیر در روند مذاکرات تدوین شود.

برای رسیدن به موفقیت در پروژه، مدیر پروژه باید توانایی مذاکره^۱ با متخصصان فنی، مدیران عملکردی، و دیگر مدیران پروژه را داشته باشد. آنها باید توانایی مذاکره با مشتریان را به خصوص در مورد تغییرات در محدوده، برنامه زمانبندی، هزینه ها و استانداردهای عملکردی، و با اعضای تیم در مورد مسائل مربوط به مدیریت پروژه های مختلف در سراسر چرخه عمر پروژه را داشته باشند. در ادامه تحقیق به چگونگی مذاکره برای حل و فصل تعارضات جهت افزایش عملکرد تأکید شده است.

واژه های کلیدی: اصول مذاکره، مدیریت پروژه، استراتژی مذاکره، مدیریت تدارکات.

^۱ Negotiation