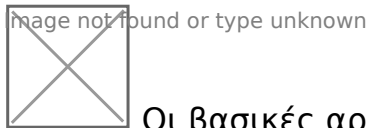




6.4.6 Διαπραγματεύσεις

Μία από τις σημαντικότερες παραμέτρους που επηρεάζουν το βαθμό επιτυχίας της σχέσης Αναθέτουσας Αρχής και Αναδόχου είναι ο τρόπος με τον οποίο διεξάγονται οι μεταξύ τους διαπραγματεύσεις. Με τον όρο «διαπραγματεύσεις» εννοούμε τις ανοικτές και ειλικρινείς συζητήσεις μέσω των οποίων η Αναθέτουσα Αρχή περνάει με έντεχνο τρόπο τις απαιτήσεις της στον Ανάδοχο, ζητά τροποποιήσεις στον τρόπο ή το αντικείμενο εργασίας, αντιμετωπίζει αιτήματα αλλαγής της σύμβασης εκ μέρους του Αναδόχου, συζητά τις οικονομικές απαιτήσεις που ενδεχομένως προβάλλει ο Ανάδοχος ή τέλος παρουσιάζει στον Ανάδοχο την εκτίμησή της για ελλιπή απόδοση εκ μέρους του και ζητά την ανάληψη διορθωτικών ενεργειών.



Οι βασικές αρχές που πρέπει να τηρούνται για να είναι μία διαπραγμάτευση επιτυχημένη παρατίθενται ακολούθως:

Πίνακας 6-5: Παράγοντες που συμβάλλουν στην επιτυχία διαπραγματεύσεων

- Οι συμμετέχοντες εκ μέρους της Αναθέτουσας Αρχής ή/ και ο Συντονιστής ή ο Μηχανικός στην τ
- Οι συμμετέχοντες στις διαπραγματεύσεις εκ μέρους της Αναθέτουσας Αρχής θα πρέπει να έχουν
- Σε κάθε συνάντηση μεταξύ Αναθέτουσας Αρχής και Αναδόχου που σχετίζεται με διαπραγμάτευση
- Πριν την έναρξη της διαπραγμάτευσης ο συμμετέχων εκ μέρους της Αναθέτουσας Αρχής θα πρέ
- Οι τοποθετήσεις και οι θέσεις της Αναθέτουσας Αρχής θα πρέπει να εκφράζονται κατά τη διάρκει
- Η Αναθέτουσα Αρχή θα πρέπει σε κάθε διαπραγμάτευση να αξιολογεί τι είναι σημαντικό για την