

BÀI TẬP

TRÒ CHƠI VỀ THAM NHỮNG HAY KHÔNG THAM NHỮNG

A Client who you have worked with in the past calls you and tells you that he is going to be putting out an RFP for a project soon and tells you if you bid on it you will be a sure thing. He tells you exactly what he is looking for and you thank him and hang up. The next day you send him a note to say thank you and tell him if you get the contract you will be able to tell him thank you in the right way.

Một Khách hàng/ Chủ đầu tư mà bạn đã làm việc trong quá khứ gọi cho bạn và nói với bạn rằng anh ấy sẽ sớm đưa ra Thông báo mời thầu (RFP) cho một Dự án và cho bạn biết nếu bạn đặt giá thầu cho nó, bạn sẽ chắc chắn được chấp nhận. Anh ấy nói với bạn chính xác những gì anh ấy đang tìm kiếm và bạn cảm ơn anh ấy và cúp máy. Ngày hôm sau bạn gửi cho anh ấy một lời nhắn để nói lời cảm ơn và nói với anh ấy nếu bạn nhận được hợp đồng, bạn sẽ có thể nói với anh ấy cảm ơn bạn đúng cách.

1. Bạn rất thích làm kinh doanh ở Lào Cai, vì vậy bạn gọi cho một người bạn của bạn làm việc cho Bộ Xây dựng và hỏi anh ta nếu anh ta biết bất cứ ai tại tỉnh Lào Cai bạn có thể nói chuyện về giới thiệu năng lực của Viwaseen. Anh giới thiệu bạn với anh Đông, và ba bạn đi ăn tối. Sau đó, bạn đưa ông Đông đi chơi golf và ra ngoài ăn tối một lần nữa
2. Bạn đã tặng ông Đông một món quà tuyệt vời cho ngày tết
3. Bạn cần văn phòng cho dự án mới của mình và Khách hàng/ Chủ đầu tư gợi ý rằng bạn thuê của con trai anh ấy. Bạn quyết định làm điều đó bởi vì anh ta đang cho bạn một mức giá tuyệt vời và nó rất gần với văn phòng của Chủ đầu tư
4. Khách hàng/ Chủ đầu tư có một cô con gái là một chuyên gia môi trường rất có trình độ và anh ta muốn bạn thuê cô ấy cho dự án. Bạn cần một chuyên gia môi trường và cô ấy là hoàn toàn phù hợp. Bạn trả cho cô ấy mức lương và ký Hợp đồng ngay với cô ấy
5. Bạn đang lên kế hoạch cho một chương trình đào tạo dành cho nhân viên của Khách hàng/ Chủ đầu tư và họ rất hào hứng. Phó Giám đốc của Khách hàng/ Chủ đầu tư gọi cho bạn và cho bạn biết họ phấn khích thế nào khi tham gia khóa đào tạo, nhưng muốn bạn thực hiện khóa đào tạo cách văn phòng của họ khoảng ba giờ tại một khách sạn tuyệt vời nhìn ra biển. Nó có một cơ sở hội nghị tuyệt vời và sẽ phù hợp cho sự kiện này. Bạn đồng ý tổ chức hội nghị ở đó. Tất cả các nhân viên của khách hàng đến và vì họ đang dành cả đêm cho sự kiện hai ngày, một vài người trong số họ mang theo vợ hoặc chồng của họ để tận hưởng khi họ ở trong khóa đào tạo. Nó không quá đắt đối với Viwaseen trong hóa đơn thanh toán.
6. Bạn cần mua một chiếc xe mới cho công ty và bạn của bạn làm việc cho một đại lý xe hơi. Bạn gọi cho anh ấy và hỏi anh ấy những gì anh ấy có thể làm cho bạn. Anh ta nói với bạn rằng anh ta đã nhận được một mức giá tuyệt vời cho chiếc xe. Bạn tin tưởng anh ấy nên bạn nói đồng ý và đặt mua.
7. Bạn đang xây dựng một nhà máy xử lý nước ở trung tâm Ninh Bình ngay cạnh ngôi chùa mới lớn nhất từng được xây dựng và bạn sẽ tổ chức các buổi thông tin trong thị trấn để đảm bảo mọi người sẽ đồng thuận với điều này. Bạn có ba phiên theo

- lich trình. Theo hợp đồng của bạn, bạn phải thu thập thông tin từ cộng đồng (có nghĩa là bạn phải đạt 10% số người). Bạn tổ chức buổi đầu tiên nhưng chỉ có 20 người đến. Vì vậy, bạn thuê một người đi và nói chuyện với mọi người đến cuộc họp của bạn vào tối thứ Năm tuần sau. Người thực hiện việc này thường sẽ kiếm được 5.000.000 cho một nhiệm vụ như vậy. Bạn trả cho anh ta 10.000.000. Tối thứ năm bạn có 100 người trong cuộc họp của bạn.
8. Bạn đang gặp khá nhiều khó khăn khi giao dịch với Bộ Xây dựng, họ rất khó khăn. Một vị trí vừa được mở tại Viwaseen trong bộ phận kỹ thuật và cô Hiền đã nộp đơn xin việc. Cô có bằng kỹ sư điện nhưng chưa từng làm việc trong bất kỳ dự án kỹ thuật dân dụng nào ví dụ như thiết kế đường bộ. Cô kết hôn với ông Quang, là phó giám đốc dự án nước tại Bộ Xây dựng. Bạn chắc chắn rằng nếu cô ấy trở thành một phần của Viwaseen, cô ấy sẽ giúp chồng hiểu rõ hơn về công ty và tất nhiên bạn sẽ không bao giờ hỏi nhưng anh ấy có thể giúp những người khác trong văn phòng của anh ấy đối xử với Viwaseen tốt hơn. Bạn thuê cô ấy ngay.
 9. Bạn có một cuộc họp tiến độ với Khách hàng/ Chủ đầu tư và 5 người từ Khách hàng/ Chủ đầu tư đến. Bạn sắp xếp một bữa ăn trưa tốt đẹp ngay sau cuộc họp
 10. Bạn đưa ông Huân là Thứ trưởng Bộ Quản lý Nước chơi tennis và ăn trưa vào buổi chiều, bạn thảo luận về một dự án tiềm năng mà ông biết tại tỉnh Hà Nam. Ngày hôm sau bạn nhận được một cuộc gọi từ bà Liên từ Hà Nam, người nói với bạn rằng ông Huân đã yêu cầu bà gọi cho bạn và nói cho bạn biết thêm về dự án mà bà sẽ chỉ đạo sắp tới.
 11. Bạn đang gặp vấn đề lớn trong một dự án với một nhà lãnh đạo cộng đồng địa phương, người sẽ không cung cấp cho bạn thông tin bạn cần. Vì vậy, bạn đã đi và gặp Khách hàng/ Chủ đầu tư nói rằng anh ta sẽ quan tâm nó. Một tuần sau, người lãnh đạo cộng đồng đã đến văn phòng của bạn với tất cả thông tin bạn cần và bạn có thể tiến hành công việc theo lịch trình. Bạn đã gửi cho ông Quý từ PMU một món quà cảm ơn là một chai rượu ngon. Anh ấy gọi cho bạn và nói với bạn rằng anh ấy rất thích món quà đó.
 12. Bạn muốn cảm ơn ông Hiếu vì đã đảm bảo rằng bạn đã nhận được hợp đồng cho dự án mới này. Tuy nhiên, bạn phải cẩn thận vì cả bạn và ông Hiếu đều không muốn nhận hối lộ. Vì bạn biết bạn sẽ cần một chiếc xe cho dự án. Bạn mua xe, nhận được một mức giá tuyệt vời và đưa ra yêu cầu tiền để mua xe, bạn mua chiếc xe và khi bạn nhận được xe bạn gửi biên nhận và bạn nhận được số tiền chênh lệch nhỏ từ yêu cầu ban đầu (chiếc xe ít hơn bạn nghĩ ban đầu một chút). Các giao dịch tài chính được thực hiện. Sau đó, bạn cho anh Hiếu biết xe đã đến và bạn đang đưa nó cho anh ta khi kết thúc dự án, trong thời gian đó bạn có thể trả tiền cho anh ta để thuê xe mỗi tháng. Mỗi tháng bạn phải trả một khoản chi phí cho việc thuê xe. Kết thúc dự án bạn đưa xe cho ông Hiếu.
 13. Bạn đang bắt đầu một dự án mới và bạn cần 3 máy ủi. Bạn đã đặt hàng cho máy ủi với một đại lý nhưng máy ủi vẫn chưa có. Bạn nghi ngờ đó là vì bạn đã không trả cho anh ấy một món quà cảm ơn mặc dù anh ấy đã không yêu cầu. Bạn đang hối hận vì đã không tặng anh ấy một món quà cảm ơn. Vì vậy, bạn gọi anh ta vào và hỏi anh ta tại sao máy ủi của bạn chưa có. Và anh ấy giải thích rằng anh ấy rất bận rộn và chưa có cơ hội để nhận chúng. Bạn hỏi anh ta nếu ai đó trong số nhân viên

của bạn có thể nhận xe ủi và anh ta nói không nhưng anh ta sẽ nhận được chúng trong ba tuần. Ba tuần là quá dài, vì vậy bạn lấy ví ra và đưa cho anh ta 20 đô la và yêu cầu anh ta vui lòng đi lấy máy ủi của bạn vào ngày mai. Anh ấy đồng ý và máy ủi của bạn đến vào ngày hôm sau.

14. Kết quả kiểm tra chất lượng nước không được gửi lại mặc dù bạn phải có chúng vài tuần trước. Bạn đến thăm người phụ trách và đưa cho anh ta 10 đô la để giúp kết quả đến nhanh hơn.
15. Nhóm dự án gặp khó khăn trong việc phê duyệt nên Đội trưởng/ Trưởng ban điều hành đưa Khách hàng/ Chủ đầu tư đi ăn trưa
16. Nhóm dự án đang gặp nhiều rắc rối và dự án không suôn sẻ, nhưng họ thực sự cần phải tiến lên, vì vậy Đội trưởng/ Trưởng ban điều hành mời Khách hàng/ Chủ đầu tư thăm công trường và anh ta giải thích vấn đề và tuần tới họ sẽ khắc phục vấn đề, nếu tuần này Khách hàng/ Chủ đầu tư sẽ gửi phê duyệt thì thanh toán có thể được thực hiện. Đội trưởng/ Trưởng ban điều hành là bạn thân của Khách hàng/ Chủ đầu tư, vì vậy Khách hàng/ Chủ đầu tư làm điều đó để giúp anh ta. Không có tiền được trao đổi.

ĐÓNG VAI VÈ

1. Bạn nhận được một cuộc gọi từ ông Thành từ một công ty tư vấn địa phương mà bạn không biết rõ nhưng ông ấy là người thiết kế các dự án nước và môi trường. Anh ấy giải thích rằng họ sẽ thực hiện một dự án ở Bắc Giang với tư vấn của Gratta, một công ty tư vấn của Đức và anh ấy cần sự giúp đỡ của bạn để đáp ứng nhu cầu của dự án
 - a. **ÔNG THANH:** Bạn cần Viwaseen trở thành công ty xây dựng chính trong việc xây dựng một nhà máy xử lý nước thải hiện đại và một dự án xử lý môi trường để đảm bảo rằng chất thải không thải ra ngoài đại dương. Tuy nhiên, bạn có một ý tưởng tuyệt vời để tiết kiệm tiền. Bạn muốn Viwaseen đặt hàng một hệ thống lọc có chất lượng thấp hơn từ hệ thống được nêu trong kế hoạch dự án. Hai hệ thống trông giống nhau, nhưng hệ thống bạn muốn Viwaseen đặt hàng không có chất lượng vận hành tốt như vậy. Sự khác biệt về giá giữa những gì sẽ được chi cho Hệ thống thay thế và chất lượng của hệ thống sẽ được sử dụng để thực hiện thỏa thuận của bạn với Khách hàng để cảm ơn anh ấy đã cung cấp cho bạn tất cả hợp đồng. Bạn không muốn họ sử dụng nhưng sẵn sàng làm cho Viwaseen có giá trị để thực hiện thỏa thuận.
 - b. **ĐỐI TRƯỞNG CỦA VIWASEEN** Mặc dù bạn không biết công ty địa phương, nhưng bạn có biết Gratta Consulting. Họ làm rất nhiều việc ở Việt Nam và nếu họ có thể thấy những gì bạn có thể làm tốt trong dự án, họ có thể hợp tác nhiều hơn với bạn trong tương lai. Bạn thực sự muốn thực hiện dự án này bất kể bạn phải đặt hàng và lắp đặt hệ thống đó
2. Bạn là một giám đốc của Chủ đầu tư và có một dự án sắp tới bạn muốn Viwaseen thực hiện công việc vì họ có danh tiếng tốt và bạn biết rất rõ về Tổng giám đốc của họ. Vì vậy, bạn yêu cầu có một cuộc họp với Tổng Giám đốc
 - a. **ÔNG HÀ:** Là Giám đốc của Chủ đầu tư, bạn rất vui khi có Viwaseen làm việc trong dự án của bạn và bạn thực sự không muốn ai khác làm việc đó cho bạn. Vì vậy, bạn gọi một cuộc họp với Viwaseen và cố gắng để họ đồng ý tham gia đấu thầu dự án. Bạn có thể làm một số điều đặc biệt để đảm bảo rằng họ nhận được gói thầu. Nếu Viwaseen hiểu đúng tình huống, có lẽ họ sẽ thỏa thuận với bạn. Dưới đây là một số điều bạn có thể làm cho Viwaseen:
 - i. Thông báo mời thầu (RFP) để xây dựng một nhà máy xử lý nước ở tỉnh của bạn và bạn biết rằng Viwaseen có uy tín và năng lực tuyệt vời trong lĩnh vực này
 - ii. Bạn có thể giúp họ hiểu những gì cần đưa vào trong Hồ sơ của họ. Bao gồm loại công ty xây dựng mà bạn đang tìm kiếm và loại kinh nghiệm họ cần phải có,
 - iii. Bạn có thể giúp cung cấp cho họ một số điểm đủ cao về mặt kỹ thuật mà giá thầu tài chính khi mở sẽ không còn là vấn đề
 - iv. Về cơ bản, điều này làm cho nó trở thành một hợp đồng có một đối tác duy nhất

- v. Bạn có thể thiết lập thanh toán cho họ để họ nhận được khoản thanh toán rất tốt khi ký và phần còn lại của các khoản thanh toán là một lần. Điều này sẽ giúp bạn có thể trả cho họ nhiều hơn giá trị hợp đồng (vì vậy bạn sẽ phải cung cấp cho họ một số hướng dẫn cho giá thầu tài chính của họ để giá trị bổ sung được tích hợp vào giá hợp đồng)
- vi. Cái bạn cần là:
 - 1. một thỏa thuận để họ cảm ơn bạn về hợp đồng và về cách thức thực hiện
 - 2. con trai bạn sẽ làm việc tại Viwaseen
 - 3. nhân viên của bạn có cơ hội đào tạo tại vùng biển
 - 4. cháu trai của bạn bán thiết bị văn phòng và thật tuyệt nếu họ có thể sử dụng anh ấy cho thiết bị văn phòng vì dù sao họ cũng sẽ cần thiết bị đó.
 - 5. Bạn đã rất muốn chơi golf trong khóa học mới tuyệt vời vừa được khai trương tại Hà Nội, Nếu Chủ tịch và Tổng giám đốc sẽ đưa bạn đến đó một vài lần sẽ rất tuyệt vời

b. Với vai trò Chủ tịch của VIWASEEN

- i. bạn rất muốn thực hiện dự án này bởi vì nó sẽ giúp bạn trở thành công ty xây dựng nổi bật nhất trong các dự án xử lý nước trong nước và hợp đồng có giá trị tốt
- ii. Danh tiếng công ty của bạn cực kỳ quan trọng đối với bạn
- c. Vì vậy bạn hiện đang làm việc với hợp đồng và bạn không nhận được thanh toán về phía Khách hàng, bạn có mối quan hệ tuyệt vời với nhân viên Khách hàng nhưng vì một số lý do, bạn không bao giờ có thể nhận được thanh toán cho hóa đơn của mình và chấp thuận từ Khách hàng. Vì vậy, bạn phải tìm ra những gì cần phải làm

i. Người phụ trách thanh toán của Chủ đầu tư

- 1. Bạn không thanh toán cho HSTT nhanh bởi vì bạn cho rằng Viwaseen không đưa bạn những điều bạn đáng được nhận

ii. CB quản lý hồ sơ thanh toán của VIWASEEN

- 1. Bạn vẫn chỉ muốn làm một công việc tuyệt vời cho dự án này vì tất cả các lý do đã nêu ở trên

- iii. **Giám đốc của Chủ đầu tư** có cùng vấn đề như đối với Người phụ trách thanh toán của Chủ đầu tư

iv. Một số người chức vụ cao hơn Giám đốc của Chủ đầu tư

- d. Đến dịp Tết và bạn rất mong muốn tặng quà. Phải chỉ rõ việc gì cần làm đối với Chủ đầu tư này.

- 3. Ông Gutraub, Tổng giám đốc của một công ty quốc tế Gratta gọi cho bạn và giải thích rằng ông muốn hợp tác với bạn trong một dự án. Anh ấy hy vọng bạn có thể giúp anh ấy và trở thành nhà thầu phụ của anh ấy trong dự án mà anh ấy đang đấu thầu

- a. **Đôi tác quốc tế** đang tìm kiếm Nhà thầu địa phương biết về hệ thống và thực hiện dự án một cách dễ dàng.
 - b. Vấn đề mà Đôi tác quốc tế gặp phải là anh ấy cần có bạn để thực hiện dự án bao gồm:
 - i. Nhận thanh toán đúng hạn
 - ii. Đảm bảo Chủ đầu tư hài lòng
 - iii. Làm bất kỳ việc gì mà anh ấy nghĩ rằng anh ấy không thể làm do các quy định về đạo đức tại quốc gia anh ấy.
 - c. **Tổng Giám đốc của Viwaseen:** Bạn biết về Tư vấn và muốn thực hiện công trình. Thật tuyệt khi gây ấn tượng với Gratta, công ty quốc tế khi họ làm rất nhiều dự án ở Việt Nam và điều đó có nghĩa là rất nhiều công việc trong tương lai.
 - d. Vì vậy, lúc đầu điều đôi tác quốc tế đang tìm kiếm bạn là để bạn để nói với anh ấy cách chuẩn bị hồ sơ dự thầu
 - e. Sau đó, anh ta đang xin lời khuyên về mức giá phù hợp
 - f. Sau đó, anh ấy muốn biết những gì anh ấy nên làm cho dịp Tết sắp tới
 - g. Anh ấy cũng muốn biết liệu có cách nào để gây ấn tượng với Chủ đầu tư trong việc thiết lập mối quan hệ
4. Bạn có một nhà thầu phụ cung cấp lao động công nhật cho dự án của bạn. Bạn đang cố gắng đảm bảo dự án kết thúc đúng thời gian với chất lượng tốt nhất. Gần đây đã nhận thấy rằng không thể thu hút lao động tốt trong ngày và nhà thầu phụ mà bạn đã thuê luôn thuê những người khác nhau từ ngày này sang ngày khác để làm việc trên công trường của bạn. Chất lượng công việc đang đi xuống và không có gì được hoàn thành đúng hạn và bạn không biết tại sao
- a. **Đội trưởng:** BẠN hỏi Nhà thầu phụ về việc đó.
 - b. **NHÓM TRƯỞNG CỦA NHÀ THẦU PHỤ:** BẠN ước bạn có thể khiến Viwaseen ngừng lo lắng về điều đó và quan tâm đến việc kinh doanh của chính họ. Bạn cảm thấy Viwaseen đang trả lương cho người lao động công nhật nhiều hơn mức cần thiết và do đó bạn đã nhận được bảng lương và trả hết 85% nợ và giữ 15% còn lại mà bạn tin tưởng mạnh mẽ rằng bạn được hưởng. Bạn không muốn dừng việc này và không thấy vấn đề với hành động của mình. Nhưng để giữ được nó, bạn sẵn sàng trả cho Đội trưởng một phần của những gì bạn đang giữ lại từ những người lao động hàng ngày. Cả hai bạn đều có thể hưởng lợi cá nhân. Một tình huống Win/ Win cho cả hai bạn
5. Bạn rất phấn khích, bạn sẽ trở thành Đội trưởng trong dự án mới tuyệt vời này. Đó là cơ hội nghề nghiệp mà bạn đang chờ đợi và bạn muốn làm một công việc tuyệt vời. Bạn thiết lập nhóm của bạn và cùng thực hiện. Thật không may, bạn phải đối mặt với một số thách thức:
- a. Trước tiên, bạn cần thiết lập một văn phòng và Chủ đầu tư thực sự muốn bạn sử dụng văn phòng mà anh ta có. Nó gần công trường của bạn nhưng anh ấy

yêu cầu quá đắt và nhưng nó là quá nhỏ so với nhu cầu của bạn, nhưng nếu bạn nói không, anh ấy sẽ rất khó chịu. Thật là một cách khủng khiếp để bắt đầu xây dựng mối quan hệ với Chủ đầu tư. Bạn sẽ làm gì?

- b. Bạn biết bạn cần có quan hệ thực sự tốt với Chủ đầu tư. Bạn làm thế nào để tạo dựng nó
- c. Bạn thực sự muốn đưa người bạn thân của mình vào dự án, nhưng CV của anh ấy chưa được gửi trong Hồ sơ Dự thầu. Anh ấy làm việc cho một công ty con khác nhưng bạn đã làm việc cùng nhau vài năm trước và biết anh ấy sẽ làm một công việc rất tốt. Người được bổ nhiệm làm công việc đó vừa rời công ty. Nhận được sự chấp thuận thực sự khó khăn vì vậy bạn chỉ muốn đưa bạn của mình vào vị trí đó.
- d. Bạn phải chịu nhiều áp lực phải chuyển giai đoạn của dự án, nhưng Chủ đầu tư đang từ chối. Bạn cần sự chấp thuận và bạn cần nó ngay bây giờ
- e. Bạn gửi biên nhận cho các vật tư mà Đội đã mua và được thanh toán vào tài khoản ngân hàng của bạn, Khoản Thanh toán cho nhà cung cấp không phải trả trong hai tuần và bạn sẽ có một kiểm tra thanh toán sau đó. Bạn đang gặp nhiều rắc rối cá nhân ngay bây giờ, làm thế nào bạn có thể giải quyết vấn đề cá nhân của bạn.
- f. Bạn thực sự cần xi măng và bạn đã yêu cầu Trụ sở chính trong hơn một tuần để ký vào hợp đồng. Bạn biết rằng bạn đã tìm thấy giá cả và chất lượng tốt nhất, nhưng vì một số lý do, người trong Trụ sở rất bận rộn, anh ta đã không nhận được nó. Bạn có thể làm gì?
- g. Bạn phải làm một báo cáo lớn cho công ty mẹ và bạn muốn trông tốt nhất có thể để bạn kéo nhóm của bạn lại với nhau và yêu cầu mọi người cập nhật cho bạn. Bạn tìm hiểu về một số điều mà trước đây bạn không biết là sai và chưa nói với Phó Tổng giám đốc. Nếu bạn đưa họ vào báo cáo, anh ta sẽ rất điên loạn và mất niềm tin vào bạn. Bạn có thể nhận được mọi thứ cố định vào tuần tới nhưng không kịp thời cho báo cáo. Bạn sẽ làm gì?

XUNG ĐỘT HAY KHÔNG XUNG ĐỘT LỢI ÍCH

1. Bạn là Đội trưởng trong dự án 4 con sông và có một nhân viên làm việc cho bạn trong dự án. Một ngày nọ, bạn đang nói chuyện với cô ấy và bạn biết rằng chồng anh ấy là phó chủ tịch của một công ty con của Vingroup Con trai bạn cần một công việc nên bạn hỏi cô ấy nếu chồng cô ấy có thể thuê anh ấy. Anh ấy thuê con trai bạn
2. Ba năm qua bạn đã nhận được một món quà rất đẹp từ nhà cung cấp văn phòng cho dịp Tết. Gần đây bạn gia hạn hợp đồng với anh
3. Bạn có người cháu trai của bạn sở hữu một tòa nhà ở Hải Phòng nơi dự án mới nhất của bạn sắp bắt đầu. Bạn đã tìm kiếm văn phòng ở đó. Bạn thuê không gian từ cháu trai của bạn
4. Bạn là kế toán trưởng của Viwaseen 11. Bạn đã thuê Mazars để thực hiện kiểm toán của mình trong năm nay. Họ đã có một hợp đồng đã ký trong ba tháng. Con gái của bạn vừa tốt nghiệp đại học và được tuyển dụng để tham gia công ty kiểm toán đó.
5. Bạn gửi tư vấn giám sát dự án một chai rượu của bạn trong dịp Tết
6. Bạn là người Trưởng bộ phận của bạn. Bạn đã tìm thấy một chương trình đào tạo tuyệt vời trong lĩnh vực của bạn mà bạn sẽ có tất cả mọi người trong nhóm của bạn bao gồm cả bạn tham dự. Bạn đã thông tin tới toàn bộ phận. Bạn điền vào yêu cầu tạm ứng và ký vào mẫu gửi để phê duyệt.
7. Bạn đang tham khảo thị trường để mua một chiếc xe mới cho công ty. Bạn đã gọi cho ba đại lý xe hơi để nhận được báo giá và sau đó hôm nay bạn có mặt tại nơi làm việc và có một chai rượu vang nhập khẩu đắt tiền trên bàn của bạn. Bạn mở thiệp và trong đó viết: Cảm ơn bạn đã hỏi về xe của chúng tôi. Tôi hy vọng sẽ cung cấp cho bạn một chiếc xe mới sớm. Tôi rất thích kinh doanh với bạn
8. Một công ty quốc tế từng là nhà cung cấp thiết bị lọc nước tinh khiết cho một số dự án bạn đã làm việc và người mà bạn muốn làm việc lại trong tương lai mời bạn đến thăm các cơ sở của họ và gặp gỡ nhân viên chủ chốt của họ. Bạn đến Nhật Bản để thăm họ. Họ trả tiền cho chuyến đi.
9. Cần thảo luận với Chủ tịch vì bạn muốn Viwaseen đầu tư vào Clear Water Treatment, bạn đã sở hữu 50% công ty và biết rằng họ rất tuyệt, nhưng họ thực sự cần sự tham gia của Viwaseen để có lợi nhuận. Bạn sẽ là một trong những người chủ chốt quyết định xem một khoản đầu tư như vậy có phải là một ý tưởng tốt hay không vì bạn đang ở trong Ban Giám đốc của Viwaseen.
10. Bạn của bạn là nhà cung cấp gạch và bạn cần gạch nên bạn gọi anh ta và hỏi anh ta nếu anh ta có thể cung cấp, bạn biết rằng bạn không thể trả một món quà cảm ơn nên bạn bảo anh ta tăng giá thêm 3% anh ấy sẽ có một chút gì đó như một lời cảm ơn
11. Bạn sẽ huấn luyện Chủ đầu tư cách vận hành một nhà máy xử lý phức tạp với tất cả các chức năng của dây chuyền để xây dựng năng lực và bạn cần thuê một số không gian để thực hiện. Bạn đề nghị con gái bạn và cô ấy tìm thấy vị trí phù hợp cho bạn. Bạn ký hợp đồng thuê và cô ấy nhận được một lời cảm ơn vì đã đưa bạn đến đó
12. Viwaseen 3 đang tuyển một nhân viên mới và bạn được yêu cầu phỏng vấn các ứng viên. Bạn đã giới thiệu một người bạn cho vị trí này và anh ấy là một trong số những

người đến để phỏng vấn. Bạn ngồi để phỏng vấn và bạn của bạn bước vào cửa. Bạn nói chuyện với cô ấy và đề nghị nhận cô ấy vào làm việc.

13. Một Chủ đầu tư mà bạn hiện không làm việc với đã tiếp cận bạn và hỏi liệu anh ta có thể mượn xe ô tô và lái xe của Công ty của bạn để anh ta đến một thị trấn cách đó 60 km và bạn để anh ta lấy nó
14. Bạn có mối quan hệ lâu dài với một người nào đó trong chính quyền tỉnh. Anh ta sẽ quản lý một dự án ở tỉnh của mình và đã bổ nhiệm một người đứng đầu PMU và phó giám đốc có uy tín lớn. Bạn của bạn gọi để cho bạn biết rằng họ đã phát hành RFP công khai ngày hôm qua và để chắc chắn rằng bạn đã nhìn thấy nó. Bạn cảm ơn anh ấy, và xem xét các yêu cầu của RFP trong hồ sơ dự thầu về dự án và trúng thầu.
15. Đội trưởng nộp biên lai cho các vật tư mà đội đã mua, anh ta được trả vào tài khoản ngân hàng của mình, nhưng anh ta đang gặp nhiều rắc rối cá nhân, anh ta quyết định sử dụng tiền để thanh toán hóa đơn của mình. Anh ta biết tuần tới anh ta sẽ có thể trả lại, trước khi đến hạn thanh toán các hóa đơn cho nhà cung cấp.
16. Viwaseen sẽ đấu thầu một dự án và họ thực sự muốn sử dụng chuyên môn của ba nhân viên từ chi nhánh và hai từ Viwaseen 3, vì vậy họ yêu cầu họ nộp CV và bao gồm CV là nhân viên của Viwaseen trong các Hồ sơ dự thầu. Bởi vì họ là một phần của một gia đình lớn nên điều đó được chấp nhận

GIAN LẬN HAY KHÔNG GIAN LẬN

1. Bạn đã đấu thầu một dự án nạo vét môi trường rất lớn, nơi bạn sẽ xây dựng một kênh nước và bạn nhận được một cuộc gọi từ bà Hà gọi cho bạn rằng cô ấy muốn làm việc với bạn nhưng bạn sẽ cần phải gửi lại CV của một vài Nhân viên chủ chốt của bạn vì họ cần thể hiện nhiều kinh nghiệm hơn trong việc bảo vệ các loài vi sinh vật, bạn nói không có vấn đề gì và gửi CV vào ngày hôm sau. Bạn không trúng thầu.
2. Bạn đang gặp khó khăn trong việc hoàn thành tất cả các khía cạnh của một giai đoạn của dự án, bạn đã hoàn thành khoảng 95%. Bạn sẽ không được trả tiền cho đến khi bạn hoàn thành nhưng bạn không chắc mình có thể hoàn thành 5% cuối cùng. Thật sự rất khó để mọi người nói rằng 5% cuối cùng không được thực hiện. Bạn quyết định nó sẽ có lợi cho dự án để bạn tiếp tục và chuyển sang giai đoạn tiếp theo, ngoài ra bạn sẽ hoàn thành 5% cuối cùng trong giai đoạn tiếp theo chắc chắn. Nó thậm chí có thể dễ dàng hơn để hoàn thành 5% trong giai đoạn đó. Trên thực tế, 5% cuối cùng có lẽ nên là một phần của giai đoạn tiếp theo để bắt đầu. Vì vậy, bạn viết báo cáo tạm thời và nói rằng bạn đã hoàn thành giai đoạn và tiếp tục. 10 ngày sau, Khách hàng trả tiền cho bạn để hoàn thành giai đoạn đầu tiên
3. Bạn được tiếp cận bởi một công ty quốc tế với một đại diện địa phương. Họ đã tiếp cận bạn về việc hợp tác với họ trong một dự án cụ thể và bạn đã đồng ý thành lập Liên doanh và đấu thầu dự án cùng nhau. Đầu tiên, đối tác hỏi về tất cả các khía cạnh của mối quan hệ của bạn với khách hàng và những gì khách hàng đang tìm kiếm và họ cần bao nhiêu kinh nghiệm, v.v. Bạn gọi và tìm hiểu. Sau đó, bạn gửi hồ sơ dự thầu, đối tác gọi cho bạn và nói để trúng thầu bạn cần sửa CV của ông Kiên để thể hiện thêm một chút kinh nghiệm về xử lý chất thải. Bạn làm điều đó và tất cả các bạn thắng thầu. Không có gì thay đổi trong chia sẻ của bạn về thỏa thuận
4. Bạn đang chuẩn bị đấu thầu cho một dự án mới tuyệt vời và nó đòi hỏi ba người riêng biệt để giám sát công việc cho các khía cạnh khác nhau của dự án. Bạn có ba nhân viên có thể làm công việc đó nhưng chỉ có hai nhân viên có tất cả các bằng cấp cần thiết. Bạn biết người thứ ba có thể làm công việc đó nhưng lo lắng rằng CV của anh ta có thể không đủ mạnh. Đó không phải là một vị trí nhân viên chủ chốt nhưng toàn bộ gói của bạn sẽ trông tốt hơn nếu CV của anh ấy có nhiều kinh nghiệm hơn. Vì vậy, bạn thêm một vài dự án vào CV của anh ấy trước khi bạn gửi nó. Nó không thực sự có ích vì bạn không trúng thầu
5. Một khách hàng gọi cho bạn và nói nếu bạn tham dự thầu, anh ta sẽ đảm bảo rằng điểm kỹ thuật của bạn đủ cao để đảm bảo rằng điểm tài chính không thể thay đổi kết quả. Anh ấy gửi cho bạn chi tiết về giá thầu và nhận xét về CV bạn sẽ gửi. Điểm kỹ thuật của bạn cao hơn 5 điểm so với đối thủ tiếp theo. Bạn trúng thầu
6. Bạn gọi cho khách hàng và hỏi anh ta nếu bạn có thể có thêm thông tin về RFP mà họ sẽ xuất bản bao gồm cả một tài liệu trước. Họ nói có và bạn nói Cảm ơn. Bạn nhận được thông tin, không trả lại gì và chuẩn bị một giá thầu tuyệt vời và nhận được công việc
7. Bạn có mối quan hệ lâu dài với một người nào đó trong chính quyền tỉnh. Anh ấy sẽ giám sát một dự án ở tỉnh của anh ấy và đã bổ nhiệm một Giám đốc và một Phó Giám đốc dự án mà anh ấy có nhiều tiếng nói. Bạn của bạn gọi để cho bạn biết rằng

họ đã phát hành RFP công khai ngày hôm qua và để chắc chắn rằng bạn đã nhìn thấy nó. Bạn cảm ơn anh ấy, và hãy xem các giá thầu RFP Viwaseen trong dự án và trúng thầu.

8. Bạn có một người bạn vừa bắt đầu kinh doanh mới với tư cách là một đại lý máy tính. Bạn đang ở trong một vị trí để chuẩn bị một văn phòng dự án mới và bạn nhận ra rằng đây là một cơ hội tuyệt vời để giúp đỡ bạn của bạn. Vì vậy, bạn gọi anh ta lên và cho anh ta biết rằng bạn sẽ mua máy tính. Bạn giải thích rằng bạn phải kiểm tra ba mức giá và cho anh ta biết hai nhà cung cấp khác là ai mà bạn sẽ định giá cho anh ta. Cuối cùng, bạn của bạn có giá thấp nhất và bạn mua máy tính từ anh ta.
9. Bạn có một người bạn khác cung cấp đồ nội thất văn phòng và gần đây anh ấy đã gặp xui xẻo. Vì vậy, bạn nói với anh ta rằng nếu anh ta có thể có giá thầu thấp nhất cho đồ nội thất bạn cần, bạn sẽ mua đồ nội thất văn phòng cho 5 văn phòng làm việc nhưng hãy đặt hàng giống như cho 8 văn phòng làm việc để anh ta có thể giữ lợi nhuận từ 3 bộ đồ nội thất thêm đó. Anh ta đồng ý
10. Trong khi đó, bạn gửi yêu cầu phê duyệt 8 bộ đồ nội thất và sau đó bạn gửi biên nhận mà bạn của bạn cung cấp cho thấy bạn đã mua 8 bộ đồ nội thất.
11. Bạn đang hoàn thành một Hồ sơ dự thầu cho một dự án và rất hào hứng để thực hiện dự án này. Bạn đã từng làm việc cho các dự án tương tự trước đây và biết rằng bạn có thể làm một công việc tuyệt vời. Bạn không thể hiểu tại sao Thông báo mời thầu yêu cầu các nhà thầu phải thực hiện ít nhất 7 dự án trong lĩnh vực này và có số vốn trên 300 triệu. Bạn đã thực hiện 6 dự án trong lĩnh vực này và có vốn là 280 triệu. Bạn đang ở rất gần và sự khác biệt thực sự không quan trọng. Trong thực tế, bạn biết bạn sẽ làm công việc rất tốt vì thế bạn nói rằng bạn đáp ứng các yêu cầu trên các tài liệu thầu của bạn.
12. Đội trưởng thực sự cần xi măng và thật không thoải mái khi quay lại và yêu cầu Viwaseen ký hợp đồng cho anh ta vì mất quá nhiều thời gian và mọi người sẽ có rất nhiều câu hỏi. Vì vậy, thay vào đó, anh ấy sẽ ký hợp đồng xi măng thay mặt cho Viwaseen. Khi xi măng đến, Đội trưởng hướng dẫn nhà cung cấp lập hóa đơn cho Viwaseen. Viwaseen lấy hóa đơn và thanh toán đầy đủ cho nhà cung cấp
13. Đội trưởng gửi yêu cầu thanh toán tới Viwaseen, tiền được chuyển vào tài khoản ngân hàng cá nhân của anh ấy. Ông được cho là sử dụng tiền để trả cho vật tư. Anh ta đàm phán một thỏa thuận thực sự tốt cho các nguồn cung cấp, và tiết kiệm 5%. Anh ta giữ 5% vì chỉ vì thương lượng tốt mà tiền không được gửi cho nhà cung cấp. Anh ta được hưởng thêm và sẽ không ai biết.
14. Viwaseen sẽ đấu thầu một dự án, dự định sử dụng Wasaco làm nhà thầu phụ và Waseco sẽ cung cấp tất cả nhân sự và giám sát. Viwaseen sẽ giám sát dự án từ xa nhưng toàn bộ Ban dự án sẽ bao gồm những người từ Waseco, Waseco sẽ làm tất cả các giám sát và phê duyệt và người của họ sẽ làm tất cả công việc. Viwaseen nộp hồ sơ dự thầu và liệt kê họ là Nhà thầu chính.
15. Viwaseen sẽ đấu thầu một dự án và thực sự muốn sử dụng chuyên môn của ba nhân viên từ chi nhánh và hai từ Viwaseen 3, vì vậy họ yêu cầu họ nộp CV và đưa CV đó như là nhân viên của Viwaseen vào Hồ sơ dự thầu. Chúng tôi là một phần của một gia đình lớn nên điều đó là được