

BESPLATAN VODIČ / RADNI OKVIR

Pre nego što kažete DA

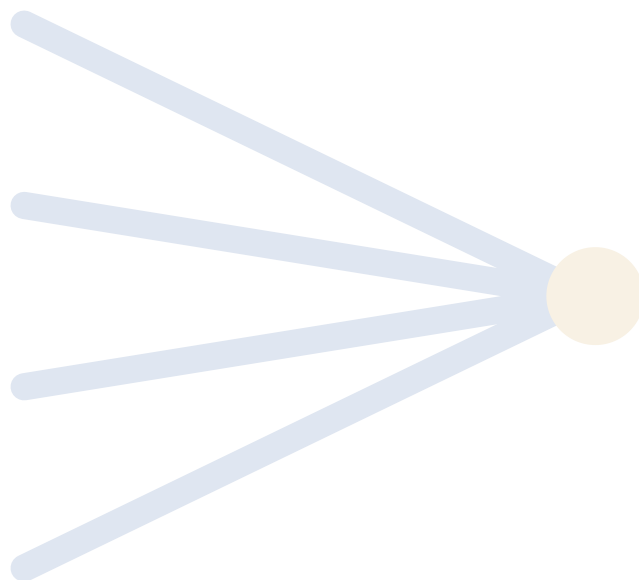
Sedam provera pre prihvatanja ponude dobavljača, velikog kupca ili poslovnog partnera

Goran Granić

Više uglova. Jedna jasna odluka.

Izdanje 3.1 | 28. septembar 2026.

Sedam pitanja. Dva primera. Jedan radni list.



Prvo odluka, zatim odgovor

Ovaj besplatan vodič je za vlasnike i rukovodioce koji imaju konkretnu ponudu pred sobom i još mogu da promene uslove ili pravac. Koristite ga sami, sa timom ili kao pripremu za dodatnu analizu. Ne morate kupiti nikakvu uslugu da biste primenili pitanja.

Sedam provera je praktičan radni okvir, ne potvrđen test koji garantuje uspeh. Primeri su fiktivni. Kada je potrebno regulisano stručno mišljenje, uključite odgovarajućeg stručnjaka.

1. Šta tačno prihvatom?

Napišite odluku jednom rečenicom. Razlikujte prihvatanje cele ponude od odluke da nastavite pregovore, sprovedete pilot ili pribavite podatak. Nejasne obaveze označite pre odgovora.

Zapišite: Odlučujem da li da _____, do _____, radi _____.

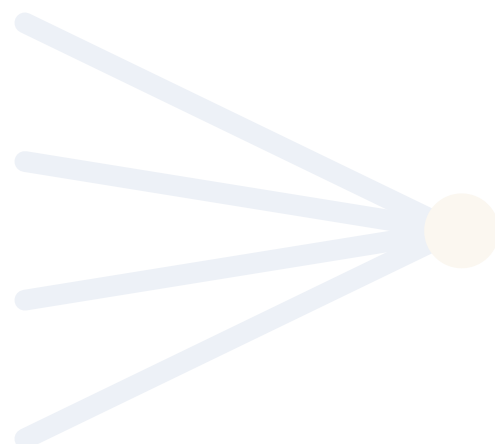
2. Šta znam, a šta pretpostavljam?

Za svaku važnu tvrdnju navedite izvor. Odvojite obećani obim od obavezujućeg obima, procenu tražnje od potvrđene porudžbine i pretpostavku o trošku od stvarne kalkulacije. Praznina u podacima je nalaz, ne nešto što treba sakriti.

3. Koja je ukupna obaveza?

Pored cene ili prihoda razmotrite zalihi, naplatu, vreme tima, dodatnu podršku, kapacitet i uslove izlaska. Pitanje nije samo koliko dobijamo nego i šta moramo da uradimo i finansiramo da bismo to dobili.

Privlačna karakteristika ponude nije isto što i dobra odluka o celom paketu uslova.



Zavisnost, alternative i uslovi

4. Od koga ili čega postajem zavisan?

Razmotrite dobavljača, velikog kupca, ključnu osobu, tehnologiju i podatke potrebne da posao funkcioniše. Šta se događa ako ta strana promeni cenu, kvalitet, rokove ili dostupnost? Ne pretpostavljajte da postoji lako dostupna zamena.

5. Šta bi moglo da obori plan?

Izaberite tri relevantna uzroka neuspeha, ne dvadeset generičkih rizika. Za svaki navedite rani signal, osobu koja ga prati i proveru pre prihvatanja. Ne unosite izmišljene procene verovatnoće da bi analiza delovala precizno.

6. Postoji li put između da i ne?

Razmotrite manji početni obim, probni period, fazno ulaganje ili izmenu presudnog uslova. To nije uvek dostupno; proverite spremnost druge strane i stručnu primenljivost predloga.

7. Šta bi promenilo moj izbor?

Definišite presudan podatak ili uslov i sledeću radnju: ko proverava, šta i do kada. Ako novi podatak ne bi promenio vaš stav, proverite da li tražite analizu ili opravdanje već donete odluke.

Kratak upit za AI ili tim

Na osnovu ovog opisa izdvoji najjači protivargument, podatke koji nedostaju i uslove pod kojima prihvatanje ima smisla. Razdvoji činjenice od pretpostavki. Ne izmišljaj podatke i ne tretiraj slaganje sa mnom kao cilj.

Dobar rezultat nije uvek da ili ne. Ponekad je: najpre proverite ovu jednu stvar.



Primer: popust koji povećava nabavku

FIKTIVAN PRIMER. Sada kupujete prema potrebi po 100 EUR za jedinicu. Nova ponuda je 90 EUR, uz godišnji minimum 1.200 jedinica. Očekujete potrebu za 1.000 jedinica. Pretpostavljamo isti kvalitet, bez poreza, finansiranja, skladištenja i razlike u rokovima plaćanja.

Stavka	Postojeća ponuda	Nova ponuda
Jedinična cena	100 EUR	90 EUR
Godišnja nabavka	1.000 jedinica	1.200 jedinica
Godišnji izdatak	100.000 EUR	108.000 EUR
Višak iznad potrebe	0	200 jedinica

Niža jedinična cena ne donosi automatski niži ukupan izdatak. Ovde kupujete više i izdvajate 8.000 EUR više te godine. To nije automatski gubitak od 8.000 EUR: dodatna zaliha može biti upotrebljiva kasnije. Njenu vrednost i trošak držanja treba posebno proceniti.

Koje provere menjaju odluku?

Da li je potreba od 1.000 realna ili optimistična? Koliko roba traje? Može li minimum da se koriguje? Kada dospevaju uplate? Da li ekskluzivnost ograničava druge proizvode? Koji izlazni uslovi su prihvatljivi i stručno provereni?

Razumniji sledeći korak

Ne prihvatati ili odbiti samo na osnovu popusta. Proveriti potrošnju i celu obavezu, pa razgovarati o minimumu ili probnom periodu. Ako podaci podrže veću potrošnju i uslovi odgovaraju, ponuda može biti korisna.

Koji je popust u vašoj ponudi, a koju obavezu još niste uporedili sa njim?

Primer: veliki kupac, dobar posao?

FIKTIVAN PRIMER. Potencijalni kupac nudi veći obim, ali traži nižu cenu, dužu naplatu i poseban nivo usluge. Nemamo kompletne troškove, potvrđen obim ni plan kapaciteta. Bezuslovna preporuka bila bi preuranjena.

Šta je poznato, a šta nije

Poznato je šta kupac traži. Nije potvrđeno koliko će poručivati, koliko dodatni zahtevi koštaju i kako utiču na postojeće kupce. Veliki prihod je samo deo slike.

Tri pitanja pre ponude

Koji obim je obaveza, a koji prognoza? Ko finansira period između nabavke i naplate? Koje resurse treba dodati ili preusmeriti? Za svako pitanje odredite izvor i odgovornu osobu.

Tri moguća pravca

Prihvatiti ako podaci i uslovi podržavaju cilj firme. Pregovarati ako je prilika dobra, ali neki uslov menja ekonomiku. Ograničiti početni obim ili odložiti ako nema dovoljno podataka. To nisu automatske preporuke; to je način da formulišete stvarni izbor.

Zapišite pre razgovora

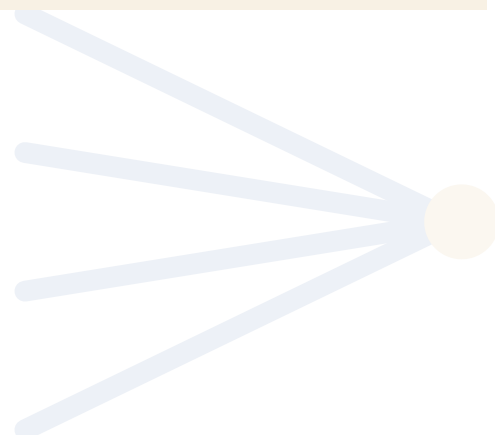
Spreman sam da prihvatim ako _____.

Najpre moram da proverim _____.

Predložiću izmenu uslova _____.

Neću preuzeti obavezu dok _____.

Vrednost provere nije u tome da vas zaustavi. Ona treba da pokaže šta prihvatate i pod kojim uslovima.



Radni list: pre mog odgovora

Koristite za jednu odluku. Sačuvajte datum i vratite se na list kada stigne novi podatak. Ne unosite osetljive informacije u neodobren servis.

1. Šta tačno prihvatam i do kada?

2. Koje podatke imam, a šta pretpostavljam?

3. Koja je ukupna obaveza za novac, ljude i kapacitet?

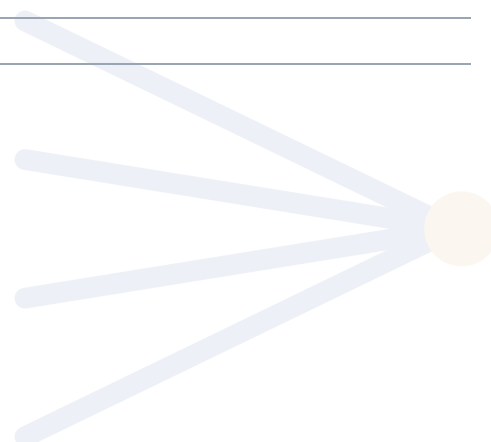
4. Od koga ili čega postajem zavisian?

5. Koji događaj ili podatak bi oborio plan?

6. Koju izmenu, alternativu ili pilot mogu da razmotrim?

7. Sledeći korak: ko proverava šta i do kada?

Datum: _____ Odgovorna osoba: _____



Od pitanja do sledećeg koraka

Jedan AI alat može biti koristan za nacrt i preispitivanje argumenata. Više modela nije garancija tačnosti. Za važnu odluku ključni su pouzdani ulazi i provera pretpostavki pre primene zaključka; broj odgovora to ne zamenjuje.

Kada je potrebna druga vrsta pomoći

Ako nedostaje činjenica, pribavite je. Ako je pitanje tehničko, testirajte ga sa odgovarajućim ljudima. Ako odluka zavisi od pravnog, poreskog, računovodstvenog, investicionog ili drugog regulisanog mišljenja, obratite se kvalifikovanom stručnjaku. Takvo angažovanje je zasebno i nije deo Expert Consilium usluge.

Gde se uklapa Expert Consilium

Expert Consilium automatizovano analizira konkretnu poslovnu odluku kroz AI perspektive, AI-AI uporednu proveru (peer review) i završnu sintezu u izveštaj. Fast, Consilium i Grand Consilium obuhvataju 4, 9 i 15 perspektiva. Ljudski pregled izveštaja nije uključen ni u jedan nivo. Tačan obim, rok, cena i način isporuke potvrđuju se pre naručivanja.

Pre kupovine pogledajte primer isporuke i procenite da li vam odgovara. Ne mora vam trebati najširi nivo; potrebna vam je odgovarajuća analiza.

Opišite odluku u nekoliko rečenica ili pogledajte primer izveštaja na sajtu. U prvom upitu ne morate slati poverljiva dokumenta.

Expert Consilium

expertconsilium.com

office@expertconsilium.com

Prateća literatura

Za širi uvod: „Kako AI pomaže poslovanju“, Expert Consilium, izdanje 3, 2026. Tu su dodatni primeri, izvori i predlog malog pilota za poslovnu primenu AI-ja. Za pitanje kada je besplatan AI odgovor dovoljan: „Zašto platiti kada postoji besplatan AI“, izdanje 2, 2026.

Informativni materijal, ne regulisani stručni savet. Primeri su fiktivni. Radni okvir ne garantuje tačnost analize ili poslovni ishod.