Expert Consilium

VODIČ / RADNI OKVIR

Pre nego što kažete DA

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

Goran Granić

Više pogleda. Jedna jasna odluka.

Izdanje 3.4 | 31. oktobar 2026.

Sedam pitanja. Dva primera. Jedan radni list.

01 / EXPERT CONSILIUM

Prvo odluka, zatim odgovor

Ovaj 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.

Sedam provera je praktičan radni okvir, ne potvrđen test koji garantuje uspeh. Primeri su zasnovani na tipičnim situacijama. Radni okvir je poslovna analiza i nije regulisano savetovanje.

1. Šta tačno prihvatam?

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 ono što Vam je partner obećao od onoga što je potpisao: „oko 10.000 komada godišnje“ nije isto što i ugovorni minimum, a procena tražnje nije isto što i potvrđena porudžbina. Odvojite 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 zalihu, 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.

Privlačan deo ponude nije isto što i dobra odluka o celom paketu uslova.

02 / EXPERT CONSILIUM

Vezanost, alternative i uslovi

4. Na koga ili na šta se oslanjam?

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 proizvoljne procente 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 bar ovu jednu stvar.

Primer: popust koji povećava nabavku

PRIMER NA TIPIČNOJ SITUACIJI. 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 1.200 jedinica realna ili optimistična? Koliki je rok trajanja robe? Može li minimum da se koriguje? Kada dospevaju uplate? Da li ekskluzivnost ograničava druge proizvode? Da li su izlazni uslovi prihvatljivi i stručno provereni?

Razumniji sledeći korak

Ne prihvatajte i ne odbijajte ponudu samo zbog popusta. Proverite prodaju i celu obavezu, pa razgovarajte o minimumu ili probnom periodu. Ako podaci podrže veću prodaju i uslovi odgovaraju, ponuda može biti korisna.

Koliki je popust u Vašoj ponudi i koliko iznosi obaveza koju morate da preuzmete zauzvrat?

Primer: veliki kupac, dobar posao?

PRIMER NA TIPIČNOJ SITUACIJI. 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 naručivati, 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 poverljive podatke (cene, ugovore, imena kupaca) u alate koje Vaša firma nije odobrila za tu svrhu.

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. Na koga ili na šta se oslanjam?

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: _____

06 / EXPERT CONSILIUM

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, taj deo je van okvira ovog vodiča. 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, anonimno ocenjivanje i rangiranje odgovora i završnu sintezu u izveštaj. Essential, Consilium i Grand Consilium obuhvataju 4, 8 i 12 AI perspektiva. Ljudski pregled izveštaja nije uključen ni u jedan nivo.

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 poverljive dokumente.

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 jedan AI odgovor dovoljan: „Jedan AI odgovor ili više perspektiva“, izdanje 3, 2026.

Informativni materijal, a ne regulisani stručni savet. Primeri su zasnovani na tipičnim situacijama. Radni okvir ne garantuje tačnost analize ili poslovni ishod.