



Эффективное партнёрство: секреты успешного сотрудничества



Партнёрство — это не просто сотрудничество, это тандем, где каждый участник вносит свой вклад, двигая общее дело к успеху. Команда Псковской области в сфере занятости — Комитет по труду и занятости, региональный Кадровый центр «Работа России» и Молодёжный кадровый центр — уже несколько лет работает с разными учреждениями, организациями, платформами, компаниями, и у них сформировался ряд принципов.

О них и о том, как выстроить прочные отношения, сегодня рассказывает заместитель председателя Комитета по труду и занятости Псковской области **Яна Васюцкая**.

Чтобы построить действительно эффективное сотрудничество, важно понимать, как лучше общаться и взаимодействовать с той или иной организацией. Это может быть совместный проект, мероприятие или даже просто обмен опытом. Партнёрство не всегда сводится к деньгам. Гораздо важнее найти взаимовыгодный обмен, который принесёт пользу всем сторонам.



Уникальность

Прежде чем выйти на контакт с потенциальным партнёром, сформулируйте для себя, что делает вас уникальными. Что отличает вас от других организаций и мероприятий, почему именно с вами нужно работать.

Например, при подготовке мероприятия не пытайтесь купить вашего визави количеством участников или массовостью. Сконцентрируйтесь на качестве. Предлагайте отличных спикеров, экспертов, ценные материалы. Создайте уникальное предложение, на которое захочется откликнуться.



Личное общение

Многие перед первым касанием направляют деловые письма. Да, они хороши. В первую очередь для делопроизводства и официальной фиксации договорённостей, а не для первого контакта.

Постарайтесь связаться с представителем другой компании лично, уточнив более удобный формат общения. Можно написать в мессенджере или позвонить по телефону.

Прямое общение помогает лучше понять друг друга, установить доверие и найти общий язык. Часто живые разговоры оказываются гораздо более продуктивными, чем формальные письма.



Соглашение

Вот и настала очередь подписания официальных бумаг. Чтобы закрепить намерения и выстроить рамки сотрудничества, обезопасить себя от неприятных сюрпризов, выбирайте партнёров осознанно.

Если хочется документально закрепить договоренности, заключите соглашение. Для некоторых организаций наличие документа, скреплённого подписями руководства, является зеленым светом для сотрудничества. Это может даже изменить формат общения с вами на более дружелюбный.

У нас есть партнёр, с которым мы 10 месяцев пытались подписать соглашение, чтобы быть уверенным, что он точно будет с нами работать. Подписали, теперь работает.



Обещать = делать

Не давайте пустых обещаний, если не уверены, что сможете их выполнить. невыполненные обещания могут испортить вашу репутацию и уничтожить доверие. Если у вас есть сомнения, лучше откровенно обсудите их с партнёром и найдите вместе выход.

Не менее важно помнить и обратный принцип: не обещать не значит не делать.



С горящими глазами

Перед встречей с партнёром прочувствуйте свою идею, проникнитесь ей и, самое главное, любите её. Если внутри вас горит огонь и вы по-настоящему верите в проект, вам будет легче заразить этим чувством собеседника.

В процессе общения следите за его глазами. Если они загорелись — значит, это хороший знак. Вы на верном пути!

ИТАК.

- ▶ Партнёр службы занятости — не обязательно тот самый привычный и понятный для вас работодатель, который давно пользуется мерами поддержки.
- ▶ Партнёрство — это не всегда про деньги. Точнее, вообще не про деньги в чистом виде.
- ▶ Не бойтесь дружить с теми, кто работает с вами в одном направлении. Усиливайте друг друга!
- ▶ Стройте прочные связи с душой и с благодарностью!
- ▶ И помните: партнёрство — это по любви.