



ASTERCONF  
- 2020

**28 ударов ножом. Как  
действовать  
наверняка, чтоб  
завалить проект**

ASTERCONF  
ТЕРРИТОРИЯ ОБМЕНА О

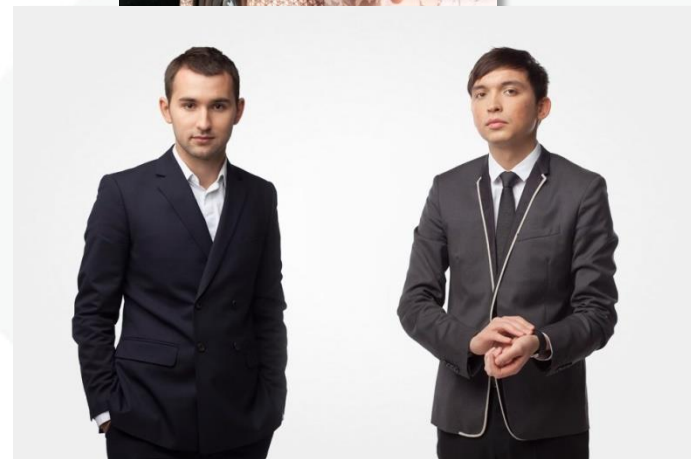


# 1. ВПARIВАЕМ

---

## Продаем всё, что есть

- Надо не только знать все продукты, но и продать их
- Конфликтующие или  
Взаимоисключающие
- Не знает зачем- принимать как непонятно



# 2.КТО НЕ СПРЯТАЛСЯ- Я НЕ ВИНОВАТ

---

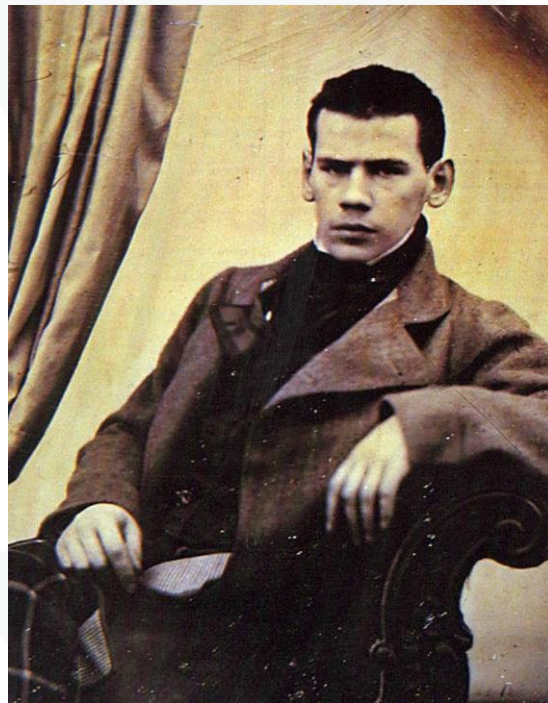
- Контакты не согласовываем, а назначаем
- Подстроятся
- Обед? Дождаться стороннего специалиста? Разница во времени?
- Здесь и сейчас!



# 3. НА СЛОВАХ Я ЛЕВ ТОЛСТОЙ

---

**За обещание еще никого не наказывали. Обижаются только за то, что ты их не исполняешь, а исполнитель не ты**



**UNLIGHT**

# 4. ОБЕЩАЙ И СВОИМ

**Количество обещаний  
иногда перетекает в  
качество!**

- Хороший бонус
- Лёгкую задачу
- Отпуск после выполнения
- Сделай за «Спасибо»



# 5.ПРОТИВОСТОЯНИЕ

---

- Знакомим исполнителя с заказчиком
- Самоисключаемся
- Морозимся до следующего пункта



**ВАЖНО! Попытаться уйти в отпуск. В идеале впасть в кому.**

# 6. ИЗМЕНЕНИЕ УСЛОВИЙ

---

## Будет неприятно

- Затягиваем до последнего
- Собрать всех лиц до самого верха
- Перенести встречу и собрать всех еще раз
- Пересматриваем всё, что можно
- «Я же говорил, что...» или «А почему Вы не сказали».
- Извиняются только слабаки

# 7. БЕЙ СВОИХ ЧТОБ ЧУЖИЕ БОЯЛИСЬ

**Если критиковать в личной беседе, то никто не услышит красноречия**

- Отчитай при всех подчиненных
- Пожалуйся на руководство
- Вплети оправдание «Семейные обстоятельства»
- Дихотомия истеричности и жалкости





# 8. НАЧНИ СПОР

---

- Начать спор можно когда угодно
- Если начал спор не ты, то поддержать его- святая обязанность
- Будем выяснять, что делать, когда спор закончим
- В идеале добиться того, чтоб кто-то вышел из беседы (конференции, встречи)



# УШЛИ К ЗАКАЗЧИКУ

---

К сожалению, из конференции вышел наш начальник, а мы вылетели из компании

Теперь мы работаем на месте заказчика в другой компании

# 9. СБОР ПРЕДЛОЖЕНИЙ

---

## Первый контакт важен.

- Клиент вообще всегда прав
- На первых минутах выдать цену, чтоб потом на нее ссылаться
- Доработки должны входить в первичную стоимость
- Помни, тебя хотят обмануть. Скорее всего уже обманули, просто не заметил
- Цена- главный показатель!
- Сроки тоже главный показатель! Оба главные и выбирать из них нельзя

**ВАЖНО!** Сказать, что цена не важна и нужно всё срочно, а при получении цены начать торговаться пару месяцев.  
**В идеале уйти в отпуск.**

# 10. САМ СЕБЕ СПЕЦИАЛИСТ

- Согласовывать всё самому
- Спросить совета- слабость
- Даже высокотехнологичный проект по внедрению нового ПО можно разрулить в одиночку. Это как Windows установить
- Некоторые компании делают аудит процесса сторонней компанией, но это из-за слабости



# 11.ТЫЖПРОГРАММИСТ

---

- Ты же многозадачный, вот и исполнитель должен соответствовать
- Спец по телефонии может и сеть настроить и базы данных пофиксить
- И пароли в ВК восстановить
- Пресечь привлечение сторонних консультантов со стороны исполнителя. Сами справятся



# 12. ВСЕХ ИХ СОБЕРЕМ

---

## Обратная стратегия.

- Собрать вообще всех
- Оторвать от дел и бухгалтерию и охранника
- Повод устроить корпоратив
- Не подготовить тезисы встречи, и тем самым растянуть встречу на максимальное время



# 13. КРУТЫЕ ПАРНИ НЕ ОГЛЯДЫВАЮТСЯ

---

- Не фиксируем договоренности
- Пусть на карандаш берет только ответственный
- Не ставим чек-пойнты
- Резюмировать не надо

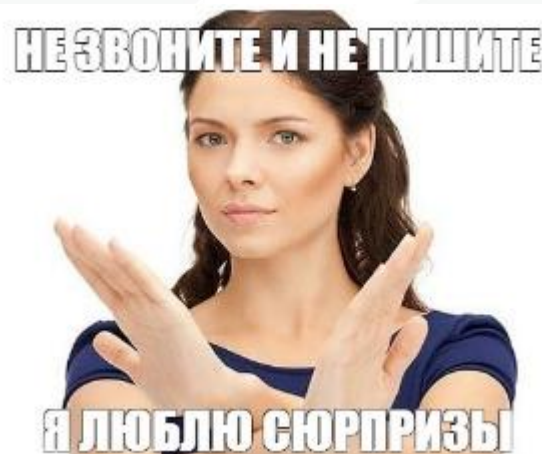


# 14.ЗАНЯТО!

---

**Я всегда занят своими  
занятыми занятиями.  
Занятость занимательностями  
меня занимает очень занятно**

- Нельзя давать оперативный канал связи
- Быть параноиком и не давать внутренний номер или мобильный
- В идеале дать WatsUP к номеру, который не рабочий
- Надеяться на сюрпризы и будь что будет





# 15.Я САМ ЗНАЮ, С КЕМ ОБЩАТЬСЯ

- Не обсуждать проект с профильными специалистами
- Привыкнуть к общению с одним только специалистом, даже если в конкретном вопросе он не компетентен
- Играть в испорченный телефон
- В идеале разговаривать с самим собой



# ПЕРЕШЛИ В КОНТРАКТНУЮ СЛУЖБУ

---

Нас повысили, наверное.

Теперь мы работаем в контрактном отделе

# 16. КАКАЯ РАЗНИЦА, ЧТО ПОКУПАТЬ

- Использовать типовой договор на закупку
- Не обращать внимание на специальные нормативные акты, законодательство и прочее
- Ничего же в дополнительного в специальном договоре нет?
- Спутать понятия «Товар», «Работа» и «Услуга»



# 17. ДОГОВОР, КАК ИСКУСТВО

---

- Юристу и тех. Спецу обсуждать договор запрещено
- Вычеркиваем побольше пунктов, а свободное пространство забиваем еще чем-нибудь
- Отказаться от обсуждения договора со специалистами контрагента.



# 18. ДАВАЙТЕ ПОДПИШЕМ ТАК

- Нет времени объяснять, подписываем
- Никто тебя не заставит внести нужную информацию
- Приёмка будет для нас сюрпризом
- Это точно сэкономит время

Подпись \_\_\_\_\_



# 19.ВЕЛИКОЛЕПНОЕ ТЗ!

---

- Без ТЗ нельзя
- Но у нас нет необходимой информации
- А давай напишем что-нибудь
  - Нельзя обсуждать непонятное, особенно с другим контрагентом
  - Заполним расплывчатыми формулировками и будет норм
  - Расплывчатые формулировки



# 20. НАДЕЖДА НА ЛУЧШЕЕ

---

- Чек-лист режим максимально.
- Вначале проекта знал о **несогласованности ПО**- молчи до приемки
- Устраиваем истерику, если период тестов проходит не гладко
- Ругаемся, когда функционал шлифуется под бизнес-процессы «на горячую»



# ПЕРЕШЛИ В КОНТРАКТНУЮ ПОСТАВЩИКА

---

Мы сделали для предыдущего работодателя всё, что могли

Теперь мы работаем в контрактном отделе поставщика



# 21.ЖДУН

---

- Ждем всё, что можно ждать
- Запрос счета
- Договор
- Информации
- Можно вообще всё ждать, ведь для ожидания делать ничего не надо





# 23. САМ СЕБЕ СПЕЦИАЛИСТ

---

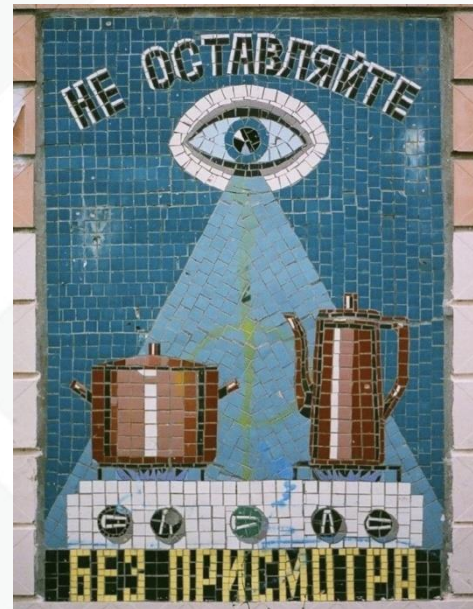
- Сам собираю информацию
- Даю тупые советы там, где ничего не понимаю
- Играю в «Испорченный телефон»
- Пишу прикольные письма, когда не запоминаю, что меня просили передать
- Я бы и в маршрутке деньги передавал с потерей пакетов, но там могут побить
- Мама говорит, что я особенный



# 24.ЧАСА

---

- Замыкаем все процессы на себе
- Лично контролируем все мельчайшие дела
- У Всех задач МАКСИМАЛЬНЫЙ приоритет
- Отъезжаем в психушку всей проектной группой с нервным срывом
- Мы исполнительные



# 25.У САМУРАЯ НЕТ ЦЕЛИ, ТОЛЬКО ПУТЬ

- Работать надо отсюда и до конца рабочего дня
- Никаких контрольных точек
- Никаких промежуточных приемок
- Никаких тестов
- В идеале релиз ставить на вечер пятницы и откатывать в субботу утром
- Процесс-это жизнь, результат- это смерть
- Проект не должен работать, проект нужен, чтоб работала проектная группа



# 26. КРУТЫЕ ПАРНИ НЕ ОГЛЯДЫВАЮТСЯ2: «ПОДЛЫЙ УДАР!»

- Фидбэки для слабаков
- Клиент должен думать, что проект идет
- Поставщик должен думать, что всё сделано
- Кто первый напишет, что не исполняются обязательства- тот проиграл
- А мы молодцы, герои



# 27.ПРОЕКТ ЗАКРЫТ

---

Есть два пути. Оба красивые

- 1. Забыть навсегда и не вспоминать никогда
- 2. Распустить везде слухи о том, как было плохо сотрудничать. Разногласия решаются не в правовом поле, а методом выливания грязи



# 28. КОНТРОЛЬНЫЙ

---

Если серьезно, то стоит вести нормальное общение во время исполнения проекта.



# СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Артём Першин

**+7 (495) 989 485 33**  
728@voxlink.ru



ASTERCONF  
- 2020

ASTERCONF  
ТЕРРИТОРИЯ ОБМЕНА О

