



Sopimusneuvottelujen hyvät ja huonot käytännöt

Katja Perätalo | Hannes Snellman | 1.2.2024

Esityksen sisältö

1. Tavoitteet

Mitä haluat saavuttaa?

2. Prosessinjohto

Miten aiot päästä sinne?

3. Viestiminen

Mitä teet, kun olet siellä?



“The odds of hitting your target go up dramatically when you aim at it.”

Neuvottelun tavoitteet

- › Neuvottelun tavoitteenasetannassa huomioitavat lähtökohdat
 - Neuvottelun kohde: mitä ylipäättään halutaan saada aikaiseksi
 - Neuvotteluihin käytössä oleva aika: rajoitteet läpivientiajalle?
 - Neuvotteluasema puolin ja toisin: mitkä ovat realiteetit?

- › Riittävä valmistelu ennen neuvottelua parantaa osumatarkkuutta ja tekee prosessista tehokkaamman ja määrätietoisemman kummallekin osapuolelle
 - **Sisäinen valmistelu:** neuvottelun tavoitteet kannattaa miettiä kunnolla sisäisesti läpi ennen kuin lähdetään tekemään ensimmäistäkään yksityiskohtaista ehdotusta
 - **Priorisointi:** kaikissa sopimuksissa on asioita jotka ovat tärkeitä, ja asioita jotka ovat vähemmän tärkeitä – näiden miettiminen etukäteen nopeuttaa ja johdonmukaistaa kompromissivaihtoehtojen hahmottamista

- › Tavoitteiden suhde lähtötilanteeseen: all in suoraan, vai ”kultainen keskitie neuvotteluvaralla”? (liittyy myös prosessiin)

“If you can’t describe what you are doing as a process, you don’t know what you are doing.”

Prosessinjohto

- › Strukturoi prosessi ja viesti siitä – mikä on tehokasta tavoitteet ja olosuhteet huomioiden?
- › Neuvottelujen jaksotus ja kesto
 - Riittävä aika sisäistämiseksi puolin ja toisin usein **sopivassa aikapaineessa** kannustaa miettimään vastapuolen ehdotuksia kunnolla, sen sijaan että vain neuvotellaan neuvottelemisen ilosta
 - Perinteiselle paineen ylläpitämiselle istumalla samassa huoneessa ratkoen asioita liukuhihnalta on toisinaan myös paikkansa (usein neuvottelun vaiheesta riippuen)
- › ”Dokumenttitason” prosessinjohto
 - Kuka ns. pitää kynää?
 - Hallitut kompromissit ja niiden valmistelu
 - Onko neuvottelujen läpiviemiselle realistiset askeleet?
- › Älä lukkiudu prosessiin – täytyy osata myös improvisoida neuvottelukumppanin reaktion perusteella

“Diplomacy: the ability to tell someone to go to hell so that they’ll look forward to making the trip.”

Kommunikointi

- › Taustalla olevat intressit ohjaavat usein keskeisesti neuvottelujen edistymistä, vaikka eivät olisi lainkaan näkyvillä.
- › Asetu toisen asemaan ja mieti miltä tilanne vaikuttaa, suuntaa oma toiminta sen mukaisesti.
- › ”Likeability” keskeisenä vaikuttamisen muotona: provosoituminen tai provosointi ei (yleensä) auta ketään
- › Stay calm and negotiate
 - Tunnista kysymykset, jotka herättävät tunteita ja pyri analysoimaan mistä se johtuu
 - Mieti sanavalintoja: saman asian voi sanoa lukemattomilla eri tavoilla ja äänensävyillä
- › Puheenvuorojen käyttö
 - Anna toisen puhua, mutta älä anna toisen väärinkäyttää muiden kohteliaisuutta
 - Älä pelkää hiljaisuutta

“Rauhallinen liikkuminen luo arvokkuutta. Se myös antaa aikaa miettiä, jos ei tiedä mitä on tekemässä.”

Yhteenveto

Neuvottelujen hyvät ja huonot käytännöt



Tavoitteet

Mieti, **mitä haluat saavuttaa** ja missä olosuhteissa. Mikä on realistinen tavoite? Neuvottelun lähtötilanne kannattaa suhteuttaa tavoitteeseen huomioiden neuvotteluprosessin olosuhteet, ja valmistautuen siihen, että tavoite ei mene ”sukkana” läpi.



Prosessi

Mieti, **mikä on paras tapa** päästä tavoitteeseen olosuhteet huomioiden. Miten versionhallinta ja neuvottelut jaksetaan? Miten viestit osalliselle prosessin vaiheista mahdollistaen varautumisen resurssitasolla? Miten sopeudut muuttuviin olosuhteisiin tehden hallittuja kompromisseja?



Viestintä

Mieti, **miten kommunikoit** neuvottelun läpi. Asetu toisen asemaan ja mieti miltä tilanne toiselle vaikuttaa ja suuntaa oma toiminta sen mukaisesti – huomioiden, että kommunikointi on tyypillisesti paljon muutakin kuin sopimustekstiä ja sanavalintoja.

Kysymyksiä?



Katja Perätalo

Specialist Partner | Projects & Construction
+358 44 505 3764 | katja.peratalo@hannessnellman.com



Katja Perätalo

Specialist Partner (Helsinki)

Mob: +358 44 505 3764 | katja.peratalo@hannessnellman.com

PRACTICE AND EXPERIENCE

Katja Perätalo advises clients on large-scale industrial construction and investment projects on a full lifecycle basis, capturing all phases from contract negotiations to implementation and navigating through strategic issues with contentious interfaces during and after execution. Katja has particular expertise in EPC & EPCM projects and other procurement and construction contracts related to power plants, production facilities, equipment deliveries, and other works and deliveries especially within the heavy industries, construction, and energy sectors. Her experience ranges from complex standalone investment projects, with everything between single point contracting and highly disaggregated procurement strategies, to advising on construction issues in a transactional context, dispute resolution processes, and contracts & claims management on a global corporate level in this sector.

Katja holds a Doctor of Laws / LL.D. degree from the University of Helsinki and a M.Sc. (tech) degree from Aalto University. Her doctoral dissertation covers the interface between tort and contract law in the context of liabilities between parties of a large-scale construction project. She is an accustomed speaker on industrial construction.

Before joining Hannes Snellman, Katja was in charge of contracts & claims management and a member of the management team of the procurement organisation at one of the largest industrial companies in Finland.

RECENT REFERENCES

- › Counsel to Keliber in respect of the construction and supply contracts of its lithium project, 2022
- › Counsel to the State of Finland and its Defence Forces in the procurement of a fighter aircraft system, 2022
- › Counsel to OX2 in negotiating balance of plant construction contract package for 145,2 MW Niinimäki wind farm, 2022
- › Counsel to Exilion in the construction and financing of Isokangas and Palokangas wind farms, 2022
- › Counsel to Veolia in its crude methanol processing plant project in connection with Metsä Fibre's Äänekoski bioproduct mill plant, 2022

“Excellent communication and negotiation skills. Sharp legal mind and very good project management.”

IFLR1000, 2022 edition

Helsinki

Hannes Snellman Attorneys Ltd
Eteläesplanadi 20 | P.O.Box 333
00130 | 00131 Helsinki, Finland

Tel: +358 9 228 841

Fax: +358 9 177 393

riikka.rannikko@hannessnellman.com

Stockholm

Hannes Snellman Attorneys Ltd
Kungsträdgårdsgatan 20 | P.O. Box 7801
111 47 | 103 96 Stockholm, Sweden

Tel: +46 760 000 000

Fax: +46 8 679 85 11

fredrik.olsson@hannessnellman.com

www.hannessnellman.com