**CHƯƠNG TRÌNH THẢO LUẬN CHO BUỔI HỌP NHÓM**

**1. Mục đích của cuộc họp**

Thảo luận những thách thức mà nhóm đang gặp phải nhằm đưa ra được các cách thức giải quyết:

Phía nhà cung cấp đưa ra đề nghị tăng chi phí cho phần phát triển mà công ty đã ký kết

**2. Thời gian địa điểm:**

Từ 8g00 đến 10g00 tại Văn Phòng KTX Khu B

**3. Chương trình thảo luận**

**8g00 –8g10: BẮT ĐẦU**

* Quản trị dự án thông báo lý do triệu tập cuộc họp, nói sơ lược về những thông tin nhận được từ nhà cung cấp

**8g10- 8g40: Báo cáo của Team DormStop**

* Đại diện nhà cung cấp, Lê Văn Thống đã trình bày khối lượng công việc mà nhà cung cấp nhận từ Ban quản lý KTX Khu B không như dự tính ban đầu, khối lượng công việc thực hiện lớn dẫn đến những chi phí phát sinh
* Do tính chất và khối lượng công việc là quan trọng, cần thêm nhân lực dẫn đến chi phí ước tính tăng 20.000.000VND so với kinh phí ban đầu
* Cần có sự thảo luận giữa nhà cung cấp và công ty để đưa ra quyết định, đề ra hướng giải quyết: (1) không tăng chi phí phải giảm yêu cầu công việc, (2) Tăng chi phí để đảm bảo yêu cầu và khối lượng công việc
* Cần có ý kiến quyết định của công ty để thông báo với Team DormStop để có hướng giải quyết giữa hợp đồng ký kết giữa công ty và Team DormStop

**8g40- 9g40: THẢO LUẬN**

* Phân tích dựa trên bảng WBS, cho thấy khối lượng công việc khá quan trọng, cần có quyết định nhanh chóng để sớm thực hiện đúng tiến độ
* Chi phí phía bên nhà cung cấp đưa ra là chính xác và đảm bảo lượng công việc đề ra thực hiện đúng kế hoạch Dự Án DormStop
* Đại diện Ban quản lý KTX Khu B đã đứng ra đưa y kiến giá tăng quá cao, cần điều chỉnh lại
* Đại diện Team DormStop đã phân tích lý do tại sao cần tăng chi phí lên thêm 20.000.000VND dựa trên khối lượng công việc, mức độ công việc, mức độ chuyên nghiệp mà Ban quản lý đòi hỏi cũng như dựa trên chi chí nhân công gia tăng do Ban quản lý thay đổi yêu cầu so với ban đầu
* Tổng kết các ý kiến trao đổi, thống nhất phương hướng giải quyết từ nhà cung cấp, và tuyên bố buổi họp kết thúc.

-------------------------------------------------

**Ý KIẾN TỪ NHÀ ĐẦU TƯ**

Sau khi đã tổ chức cuộc họp giữa nhà đầu từ là Ban quản lý KTX Khu B và nhà cung cấp là Team DormStop, các ý chính được nêu ra như sau:

* Sau khi đã phân tích và trình bày khối lượng công việc mà phía bên nhà cung cấp sẽ triển khai và phát triển, Nhà cung cấp đã đề nghị tăng chi phí cho việc phát triển phần mềm ký kết với nhà đầu tư
* Đại diện nhà đầu tư đứng ra thắc mắc về việc mức giá tăng quá cao và nhận được sự giải thích hợp lý từ nhà cung cấp
* Các thành viên khác đều đồng ý với đề nghị từ nhà cung cấp vì tính chất và khối lượng công việc phát triển là không nhỏ so với dự tính ban đầu