Customer Supplier Consult / Procedura

I nostri processi di supporto-consulenza in generale

Relationship - Management Business Services

Fase I Identificazione

- Warm up
- Identificare il problema specifico
- Definizione della sfida in qualità e quantità
- Definizione delle aspettative sui risultati
- Mandato

Fase II Preselezion

- Tracciare i dettagli del piano di lavoro inclusi gli orari
- Identificare le potenziali compagnie
- Preselezione workshops
- Fissare i criteri di selezione
- Feedback al dipartimento
- Fissare la lunga lista inclusi i possibili problemi
- Offerte dettagliate
- Short List

Fase III Incontro

- Fissare appuntamenti tra i capi del dipartimento e le compagnie prescelte

  - preparazione
  - briefing dei partners
  - ubicazione
  - etc.

Fase IV Decisione

- Assistenza nella definizione dei criteri di decisione
- Assistenza nell'individuare la migliore impresa
- Letter of intend
- Stesura dettagliata del contratto dagli esperti
- Decisioni dal dipartimento

Fase V Assistenza

- Relazioni nel management in Ucraina
- Assistenza del processo dei progetti in corso
- Assistanza nel caso di problemi tra clienti e fornitori