

Beziehungsmanagement

Nachhaltigen Erfolg sichern durch langfristige vertrauensbasierte Beziehungen und Wertschätzung
Optimieren der Wertschöpfung durch Kenntnis der Anforderungen der relevanten interessierten Parteien
Senken von Risiken in der gemeinsam optimierten Wertschöpfungskette

Nutzen

Verbessertes Verständnis dafür, wie relevante interessierte Parteien die eigene Wertschöpfung beeinflussen
Aufbauen von langfristigen vertrauensbasierten Beziehungen anstelle kurzfristiger Gewinne
Senken der Kosten für Kommunikation und Abstimmung durch Optimierung von Nahtstellen
Steigern der Wertschöpfung durch gemeinsames Nutzen von Ressourcen, Kompetenzen und Risikosteuerung

Aktives Umsetzen – Einfach machen

Bestimmen und Verstehen der relevanten interessierten Parteien und deren Einfluss auf
das Unternehmen und deren Beziehungen zum Unternehmen
Aufbauen eines aktiven Beziehungsmanagements, Teilen von Ressourcen und Wissen
Fördern von Verbesserungen durch Rückmeldung gemessener Leistungen



J	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
U	Fr	Sa	So	Mo	Di	Mi	Do	Fr	Sa	So	Mo	Di	Mi	Do	Fr	Sa	So	Mo	Di	Mi	Do	Fr	Sa	So	Mo	Di	Mi	Do	Fr	Sa	So
L																															