

Value-Chain

Jeder hat an jeder Stelle immer nur 3 Aufgaben:

1. Etwas entgegen nehmen – aktiv & intelligent – CLARIFY & VERIFY

IREN MD

- a. Information (Concerns, Challenges, Needs, Opportunities)
- b. Request (Clarification, Information, Action, Materials, Decisions)
- c. Emotion/s
- d. Needs
- e. Material/s
- f. Demands, Deadlines, Decisions

2. Mehrwert generieren – Add significant & needed value on time & effectively

5 Arten der Verarbeitung

1. Akzeptieren & entsprechend agieren (versprechen, Versprechen halten & pünktlich liefern)
2. Klärungen vornehmen (inhaltlich oder zeitlich)
3. Verhandeln (Gegenvorschlag)
4. Ablehnen (besser nicht)
5. Ignorieren (sofortiges Ende der Value Chain)

3. Liefern

Pünktliche & effektive Lieferung & Prüfung, dass der Kunde zufrieden ist.