

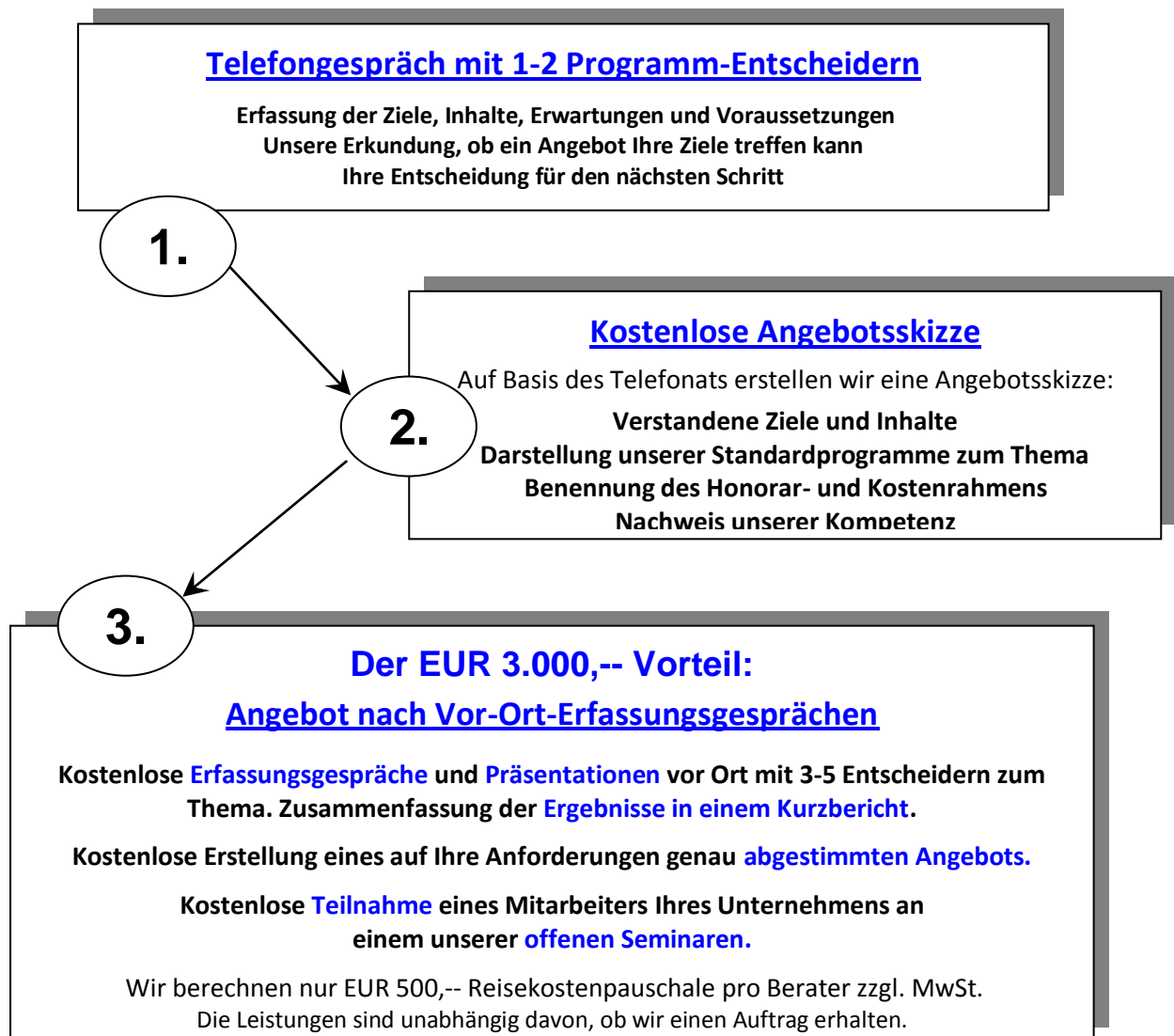
Der **GETTING TOGETHER**-Weg

Anfragen, Gespräche und Angebote stellen zu Beginn einer Zusammenarbeit **beträchtliche Investitionen** für alle Beteiligten dar. Wir wollen Ihrem Unternehmen ein bestes **Angebot** unterbreiten und uns eine gute Ausgangsposition für den Auftragsgewinn erarbeiten.

Um den Zusammenfindungsprozess mit hoher Qualität zu versehen, haben wir den **GETTING TOGETHER**-Weg definiert. Wenn Ihr Unternehmen an unseren Leistungen Interesse bekundet, stellen wir unsere Kompetenz in den ersten Schritten **ohne Berechnung** zur Verfügung.

Unsere unentgeltlichen Leistungen auf diesem Weg summieren sich für Sie zu einem **Wert von ca. EUR 3.000,-**, und zwar **unabhängig davon**, ob ein Auftrag an uns erfolgt oder nicht. Wir wollen Sie auf diese Weise vom **Nutzen der Zusammenarbeit** mit uns überzeugen und unsere Chance suchen.

Der **GETTING TOGETHER**-Weg umfasst **3 Schritte**:



MEMPEL

MANAGEMENT CONSULTING

DIPLOM-WIRTSCHAFTSINGENIEUR GÜNTER MEMPEL

PROZESS REENGINEERING * PRODUKTMANAGEMENT * KEY ACCOUNT MANAGEMENT

GESCHÄFTSSTRATEGY * PRODUKTENTWICKLUNG * PROJEKTMANAGEMENT * MARKETING & VERTRIEB

BURGUNDERSTR. 20 * D-64668 RIMBACH * TEL +49-6253-99 05 77 * FAX +49-6253-99 05 79 * EMAIL INFO@MEMCO.DE * WWW.MEMCO.DE

Details zum **GETTING TOGETHER**-Weg

Telefongespräch mit 1-2 Programm-Entscheidern

Erste Aussagen und Fragen können wir in einem intensiven Telefonat mit Entscheidern tätigen:

- Wie sind Sie auf uns gekommen? Von wem kommt der Anstoß?
- Was macht das Unternehmen, der Unternehmensbereich, die Abteilung?
- Welche Ziele, Probleme, Anlässe, Aufgabenumfänge und Erfahrungen sind relevant?
- Ihre Erwartungen, Terminziele und Prioritäten
- Erläuterung unseres Leistungsangebot und der entstehende Nutzen für Ihr Vorhaben
- Welche Entscheidungen sind bereits getroffen/müssen noch getroffen werden?
- Nach welchen Kriterien vergeben Sie den Auftrag?
- Gibt es weitere Darstellungen Ihrerseits, die wir kennen sollten?

Angebot nach Vor-Ort-Erfassungsgesprächen

Die **Erfassungsgespräche** mit 3-4 Entscheidern decken mindestens teilweise die **ersten Arbeiten** einer zukünftigen Programmarbeit ab. Sie haben **Audit-Charakter** und sind auf der Basis der bereits im Telefongespräch erfahrenen Fakten sorgfältig vorbereitet. Damit **verringern sich die Honorarkosten** beträchtlich. Wir erfassen die relevanten **Anforderungen, Erwartungen, Vorschläge und Situationen**. Ebenso stellen wir Ihnen im Rahmen einer **Präsentation** unsere Ansichten und Vorschläge zum beabsichtigten Programm vor. Die **Erkenntnisse** werden in einem **Kurzbericht** zusammengefasst. Ihr Vorhaben erfährt so von unserer Seite eine qualifizierte Bewertung. Wir sichern Ihnen **strengste Vertraulichkeit** bzgl. der uns gegebenen Informationen und unserer Erkenntnisse zu!

Es folgt ein **detailliertes Angebot**, das Ihren Anforderungen voll entspricht: Ziele, Inhalte, Vorgehensschritte, abgesicherter Honorar- und Kostenrahmen und Nennung von Referenz-Ansprechpartnern.

Die vorstehenden Arbeiten erfolgen ohne Berechnung (wir setzen lediglich eine Aufwands- pauschale von EUR 500,-- pro Berater zzgl. MwSt. an), auch wenn wir keinen Auftrag erhalten sollten.

Schritt 3 beinhaltet weiter die **unentgeltliche Teilnahme** eines Entscheiders Ihres Unternehmens (Abteilungsleiter, Bereichsleiter, Geschäftsführer) an einem unserer **Open Seminars**. Dieses Angebot ist **zeitlich unbegrenzt, unabhängig von einem späteren Auftrag** und gilt ab dem Datum der Erfassungsgespräche in Ihrem Hause. Es bezieht sich auf die von der MEMPEL Management Consulting angebotenen offenen Seminare und die entsprechenden Teilnahmebedingungen. Für den Teilnehmer fallen nur die Reise- und Übernachtungskosten an.

Ein Angebot nach Vor-Ort-Erfassungsgesprächen ist auch direkt nach Schritt 1 möglich.