

Strategisch planen - sicher verhandeln

Strategic Management

Ein Projekt will geplant sein - Strategisch geplant. Diese strategische Planung beginnt spätestens in der Angebotsphase und endet entweder mit dem erfolgreichen Projektabschluss, oder auch erst dann, wenn nach Projektende noch zusätzliche Wünsche des Kunden erfüllt worden sind.

Für jede Phase eines Projektes sind Inhalte der Umsetzung definiert. Trotz allem und nicht selten werden Sie mit Situationen konfrontiert, die in dieser Form nicht immer vorhersehbar sind. Hierzu einige Beispiele:

- Änderungen
- Schnittstellen
- Behinderungen
- Verzögerungen
- Kulturelle und demografische Einflüsse

Allein diese Faktoren können Ihre Projektabwicklung bereits negativ beeinflussen und Sie in nicht gewollte finanzielle Bedrängnisse bringen.

Finden Sie deshalb den richtigen strategischen Ansatz!

GibConsult hilft Ihnen mit dem für Sie angepassten Strategic Management. Wir sorgen dafür, dass Sie in jeder Phase eine starke Vertragsposition einnehmen. Durch detailliert und präzise durchgeführte Analysen! Unser fachkompetentes Personal identifiziert und quantifiziert Ihre Stärken und Schwächen. Entsprechend dieser Stärken und Schwächen arbeiten wir für Sie - professionell dokumentiert - alternative Managementstrategien aus.

Wir nennen diese Vorgehensweise **Strategic Management**

- Chronologische Analyse aller Projektereignisse
- Detaillierte Beschreibung der vertraglichen Position
- Analyse und Bewertung der Forderungen im Terminablauf
- Analyse und Bewertung der finanziellen Forderungen
- Aussagekräftiges Resümee aller bekannten Sachverhalte

Sichern Sie sich eine starke Verhandlungsposition mit dem für Sie individuell zugeschnittenen Strategic Managementsystem von GibConsult.

