

# Partnerprofiling

Gute Partnerschaften sind wichtig, um in einem schnell veränderlichen Marktumfeld am Ball zu bleiben. Wissen Sie, welche Partner für Sie und Ihr Geschäftsmodell wirklich geeignet sind? Nach welchen Kriterien wählen Sie diese aus? Unser Partnerprofiling hilft Unternehmen zu überprüfen, ob sie bereits mit den richtigen Partnern zusammenarbeiten und unterstützt bei der Klassifizierung und Auswahl neuer strategischer Partnerschaftspotentiale.

## Inhalte der Partnerprofiling-Vorgehensweise:

1. Status Quo: Workshop Partner-Situation
2. Vorauswahl: Nutzung der „Checkliste zur Partnerauswahl“, diese hilft Ihren VLS, PAMs, ... bei der Auswahl der Partner im täglichen business
3. Digitales Partnerprofil erstellen: Portal set-up, Self Assessment Fragebogen für digitales Assessment
4. Business Case erstellen auf Basis der Selbsteinschätzung des Partners. Ziel: Commitment
5. Vertiefendes Gespräch (virtuell)
6. Nachhaltigkeit sicherstellen
7. Panel für Veränderung aufsetzen

## Nutzen:

- Selektionskriterien zur Partnerauswahl überprüfen
- Vollständiger Prozess zur Partnerauswahl
- Vergleichbarkeit der Partnerprofile
- Höheres Commitment der Partner durch gemeinsamen Business Case
- Panel über Veränderung

