

REFERENCES (par oomark) Comment faire réagir un mammoth

18-06-2007

Références (par oomark)

Rédigé lundi 18 juin 2007 - 09:00

Topo : "Comment faire réagir un fournisseur qui traîne du pied"

Ce qui arrive :

- Un grand fournisseur vous a fait une mauvaise livraison
- Vous êtes planté avec votre client
- Le fournisseur dit que c'est vous le coupable
- Il organise une réunion-qualité pour évaluer
- Fait un compte-rendu avec les actions à mener
- Palabres financières
- Lettres recommandées
- Six mois après, vous avez perdu votre client
- Le grand fournisseur est toujours grand fournisseur
- Vous attendez encore votre avoir

Ne pas oublier que les bureaucraties détestent le désordre

Pour faire réagir le mammoth :

- Repérer l'email à Dallas du Chief Executive Officer du fournisseur
- Lui envoyer le soir (GMT) un mail en français pour vous plaindre
- ça l'intriguera : il fera traduire
- Dire du bien des équipes françaises
- Ne pas les mettre en copie
- Le lendemain matin (GMT), le problème sera réglé
- Vos interlocuteurs en seront sur le cul
- Un mois après, ils seront à vos pieds
- Six mois après, ils seront hors de vue
- Le CEO aura oublié
- Vous pourrez recommencer

"Les Chiefs Executive Officers adorent exécuter"

"La seule chose qui nous sauve de la bureaucratie, c'est l'inefficacité." Eugene McCarthy*

* Le type bien : sénateur démocrate, à ne pas confondre avec l'autre, Joseph McCarthy, celui du McCarthysme

A voir sur oomark.com :

COIN BUSINESS : Si je m'en mêle...

SUCCES : SAS reçoit l'Yphise award sur les progiciels de Gestion de la Performance Stratégique (SPM)

CITATION : Edouard Ducray, co-fondateur et directeur de Locafilm, sur THE SEARCH WORKS

PUBLIER SUR OOMARK : Comment publier gratuitement succès et témoignages

Mentions légales

Désabonnement : cliquer ici ou écrire à webmaster@oomark.com

