

## Seminar-Beschreibung: Unlock BidBox<sup>®</sup> – Professionelles Angebotsmanagement durch optimierte Prozesse

<b>Warum dieser Kurs?</b>	<p>Für erfolgreiche Angebote müssen alle Mitarbeiter im Vertrieb, in den Angebotsteams und in den Projektteams mit den Grundlagen des Angebotsmanagements vertraut sein. Gemeinsame Sprache, klares Rollenverständnis und effiziente Prozessanwendung sind in der oft zeitkritischen Angebotsbearbeitung wichtige Erfolgsfaktoren für den Gewinn eines Auftrags und damit für den Unternehmenserfolg schlechthin.</p> <p>In diesem Seminar lernen Sie, wie Unternehmen durch Einsatz und Umsetzung von Best Practice-Prozessen erfolgreichere Angebote abgeben. Sie werden Zielsetzung, strukturierte Arbeitsweise und Rollenverantwortung in einem zeitgemäßen Angebotsmanagement kennenlernen. Wichtige Arbeitsschritte werden im Rahmen von Praxis-Anteilen eingeübt.</p>
<b>Zielgruppe</b>	<p>Dieses Seminar richtet sich an alle direkt oder indirekt in der Erstellung komplexer Angebote Beteiligten: Proposal Manager/Angebotsmanager, Account-Manager, vertriebsunterstützende Personen in Service, Produkt-Management, Management von Kunden-Projekten, Pricing, Vertriebs-Assistenten, Marketing etc.</p>
<b>Lernziele (Grobziele)</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Die Komplexität erkennen, erfolgreiche große Angebote zu erstellen</li><li>• Eine strukturierte Vorgehensweise in der Angebots-Bearbeitung wertschätzen</li><li>• Die Bedeutung des Angebotsmanagements als eigenständige Disziplin im Vertriebsprozess verstehen</li><li>• Die Key Performance Indicators (KPIs) in der Angebotserstellung definieren und ihren Einfluss auf übergeordnete unternehmerische Ziele erklären</li><li>• Die strukturierte, Best Practice-Angebots-Bearbeitung nach APMP (Association of Proposal Management Professionals) beschreiben und auf grundlegende Beispiele anwenden</li><li>• Die Informationen über den Kunden, sein Projekt und den Markt benennen, die für ein Best-Practice Angebotsmanagement wichtig sind</li><li>• Die Rollen und Aufgaben der verschiedenen in einer strukturierten Angebots-Bearbeitung Mitwirkenden beschreiben</li><li>• Die Kernaufgaben des Angebotsmanagements (Informationsgewinnung, Angebots-Strategie, Team-Aufbau, Executive Summary, Angebotserstellung, Lessons Learned) beschreiben und in grundlegenden Anwendungsfällen durchführen</li></ul>

<b>Voraussetzungen</b>	Grundlagen Vertrieb und/oder Marketing
<b>Dauer</b>	1 Tag (8 Stunden incl. Pausen)
<b>Anz. Teilnehmer</b>	min. 9, max. 15
<b>Methodik</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Vermittlung von theoretischem Wissen (Präsentation)</li><li>• Verbindung der Theorie mit Alltagspraxis (Diskussion und Beispiele im Kontext „reales Geschäftsleben“)</li><li>• Anwendung und Selbst-Überprüfung des Gelernten (Individual- und Gruppenübungen)</li></ul>
<b>Themen</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Überblick: Angebotsmanagement</li><li>• Angebotsprozess als Teil des Vertriebsprozesses</li><li>• Best Practice-Prozess</li><li>• Executive Summary</li><li>• KPIs im Angebotsmanagement</li><li>• Rolle des Account-Managers</li><li>• Kundenbedarf und Ausschreibung</li><li>• Berücksichtigung der Wettbewerbsanalyse</li><li>• Die Angebots-Strategie</li><li>• Planung und Steuerung der Angebotsbearbeitung</li><li>• Das Angebots-Team</li></ul>

Offene Seminartermine  
und Buchungsmöglichkeit  
finden sie hier → → →



© 2014 by BidBox GmbH. Alle Rechte vorbehalten.

Alle Texte, Bilder und Grafiken unterliegen dem Urheberrecht. Vervielfältigung - auch auszugsweise - ist nur mit schriftlicher Genehmigung der BidBox GmbH gestattet.

BidBox GmbH  
Am Anger 20  
40723 Hilden  
Germany  
[www.bidbox.org](http://www.bidbox.org)

Geschäftsführer:  
Dipl.Ing Wolfram Seyring  
Dipl.Ing Hüseyin Özkan  
Amtsgericht Düsseldorf  
HRB 66960

E-Mail: [info@bidbox.org](mailto:info@bidbox.org)  
USt.-Ident.-Nr. DE281238556

Stadtsparkasse München  
BLZ: 701 500 00  
KNr.: 1002110318  
IBAN: DE46 7015 0000 1002 110318