

Warum dieses Seminar?

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie durch Einsatz und Umsetzung von Best Practice-Prozessen erfolgreichere Angebote abgeben. Eine strukturierte Arbeitsweise und Rollenverantwortung in einem zeitgemäßen Angebotsmanagement kennenlernen. Die Möglichkeit mit professionellen Angeboten auch öffentliche Ausschreibungen im Wettbewerb zu gewinnen.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an alle, die an der Erstellung von Angeboten beteiligt sind: Accountmanager, Capture-Manager, Angebotsmanager, Marketing Manager, Produktmanager, Manager von Kundenprojekten, Vertriebsassistent, sowie vertriebsunterstützende Personen in Projektmanagement und Service.

Themen

- Arten von Angeboten
- Ausschreibungen
- Angebotsprozess
- Angebotserstellung
- Rollen im Angebotsteam
- Kundenorientierung
- Wettbewerbsanalyse
- Angebotsstrategie

Voraussetzungen

Grundlagen in einer der Bereiche:
Vertrieb, Marketing, Produktmanagement, Projektmanagement

Dauer

1 Tag (7 Stunden inkl. Pausen)

Teilnehmerzahl

max. 16

Lernziele

Nach diesem Kurs kann der Teilnehmer:

- Erfolgreiche Angebote erstellen
- die Komplexität der Erstellung erfolgreicher großer Angebote erkennen.
- eine strukturierte Vorgehensweise in der Angebotsbearbeitung umsetzen.

- Bedeutung des Angebotsmanagements als eigenständige Disziplin im Vertriebsprozess verstehen.
- Key Performance Indikatoren (KPIs) in der Angebotserstellung definieren.
- die Informationen über den Kunden, das Projekt und den Wettbewerb benennen, die für das Angebot relevant sind.
- die Rollen und Aufgaben der verschiedenen in einer strukturierten Angebotsbearbeitung Mitwirkenden beschreiben.
- Die Kernaufgaben des Angebotsmanagements (Informationsgewinnung, Angebotsstrategie, Teamaufbau, Executive Summary, Angebotserstellung) beschreiben und in grundlegenden Anwendungsfällen durchführen.

Methodik

- Vermittlung von theoretischem Wissen
- „Story Telling“ - Praxisbeispiele
- Verbindung der Theorie mit Alltagspraxis (Diskussion und Beispiele im Kontext „reales Geschäftsleben“)
- Anwendung und Selbstüberprüfung des Gelernten an Fallbeispielen (Individual- und Gruppenübungen).
- Arbeit in Workgroups - Online und Seminarraum