

## COMMERCIAL PROPOSAL WRITING

# COMMERCIAL PROPOSAL WRITING – LERNEN SIE MIT HILFE KOMMERZIELLER BEDINGUNGEN, DIE INHALTE UND VORZÜGE IHRER ANGEBOTE ZU VERSTÄRKEN UND WIRTSCHAFTLICH SINNVOLL ZU GESTALTEN.

### ZIELSETZUNG UND NUTZEN – WIE PROFITIEREN SIE ...

---

#### ... als Teilnehmer?

- Indem Sie einen Weg finden, Ihre Angebote mit den Kundenbedürfnissen inhaltlich zu synchronisieren und wirtschaftlich erfolgreicher zu gestalten.
- Indem Sie erleben, wie spannend die Entdeckung des „Kunden“ und die Verknüpfung des eigenen Angebots mit dessen Bedürfnissen sein kann.
- Indem Sie die Möglichkeiten und Wirkungen von Vertrags- und Preisgestaltungen unter erfahrener fachlicher Anleitung an eigenen Fällen durchspielen und Sie so Ihre Vertriebschancen in der Praxis erhöhen.

#### ... als Unternehmen/Unternehmer?

- Dadurch, dass Sie Ihren Vertriebsaufwand senken und indem Sie „Overruns“ durch Angebote vermeiden, die nicht nur für Ihre Kunden wirtschaftlich zufriedenstellend sind.
- Dadurch, dass Sie Ihre Mitarbeiter unterstützen, kundenorientierte und mit kommerziell geschultem Verständnis Angebote im Sinne Ihres Unternehmens zu formulieren.

#### ... als Fachabteilung?

- Indem Sie den Professionals Zugang zu einem Thema mit hohen persönlichen Eintrittsbarrieren und wirtschaftlichem Impact ermöglichen
- und Sie damit in Ihrem Unternehmen einen schnellen nachweisbaren Beitrag auf der EBIT-Linie leisten.

### INHALTE UND METHODEN – WAS BRINGT SIE ZUM ERFOLG?

---

Wir bieten Ihnen ein Training, das für die Teilnehmer als Hybrid-Format vertriebliche Methoden mit Vertrags- und Preisgestaltungselementen an den Schnittstellen verbindet und in einem wesentlichen Punkt Ihre Vertriebstätigkeit sehr gezielt unterstützt.

Die Teilnehmer erarbeiten sich gemeinsam anhand eines von Ihnen ausgewählten realen Falls ein kommerzielles Angebot von der Leistungsbeschreibung über kommerzielle Rahmenbedingungen bis hin zur Preisgestaltung. Es werden die relevanten Kundenbedürfnisse, eine korrespondierende Leistungsbeschreibung und Vertragsform ermittelt. Abschließend werden basierend auf einem formulierten kommerziellen Ziel mögliche Preisgestaltungen durchgespielt und final formuliert.

### ADRESSATEN – FÜR WEN IST DAS TRAINING GEDACHT?

---

Für alle Professionals,  
die Vertriebsverantwortung innehaben:

- als persönliches Umsatz- oder Auftragseingangsziel
- als Verantwortliche(r) für eine Kundenbeziehung/ Key Account
- als Verantwortliche(r) für ein Thema oder ein Produkt
- als Verantwortliche(r) für eine Organisationseinheit

Für alle Serviceverantwortlichen, die im Vertrieb  
und in der Projektabwicklung unterstützen:

- Commercial Management, Einkauf, Controlling
- Rechtsabteilungen & Paralegals