

PROPOSAL WRITING

PROPOSAL WRITING – GEWINNENDE ANGEBOTE ZU SCHREIBEN IST EINE KUNST. HIER ERFAHREN SIE, WIE SIE BESTMÖGLICH DIE KUNDENBEDÜRFNISSE TREFFEN UND TROTZDEM EINE LEISTUNGSBESCHREIBUNG FORMULIEREN, DIE IHNEN EIN VERNÜNFTIGES CHANCEN-/RISIKO-PROFIL BIETET.

ZIELSETZUNG UND NUTZEN – WIE PROFITIEREN SIE ...

... als Teilnehmer?

- Indem Sie Ihre Fähigkeit verbessern, die Kundenerwartungen besser zu verstehen und vor allen Dingen „zwischen den Zeilen“ die persönlichen, sozialen und kulturellen Bedürfnisse der Zielkunden zu erkennen.
- Indem Sie von unserem „Value Design“-Ansatz partizipieren und sich neue Wege eröffnen, individuelle mehrwertstiftende Lösungen auf die jeweiligen Kundenbedürfnisse zu kreieren.
- Indem Sie die Darstellung Ihrer Lösungen, Argumente und Vorerfahrungen durch gezielte Visualisierung, Formulierungen und gute Strukturen verbessern.
- Kurz: „Indem Sie einen guten Eindruck Ihrer Leistungsfähigkeit hinterlassen.“

... als Unternehmen/Unternehmer?

- Dadurch, dass Sie die Grundlagen legen, um unnötige Faux-pas zu vermeiden, sicher geglaubte Angebote im Bestandskundensegment zu gewinnen und neue Kunden erstmalig zu begeistern.
- Dadurch, dass Sie Ihre „Hit Rate“ steigern, damit sich der enorme Aufwand beim Erstellen von werthaltigen Angeboten auch wirklich auszahlt.
- Dadurch, dass Sie Ihren Mitarbeitern helfen, Risiken und Chancen in eine vernünftige Relation zu bringen.

... als Fachabteilung?

- Bieten Sie proaktiv Unterstützung in der Kernwertschöpfung eines beratenden Unternehmens.

INHALTE UND METHODEN – WAS BRINGT SIE ZUM ERFOLG?

Unser bewährtes „3x3“ des Angebotsschreibens bietet Ihnen eine universell einsetzbare Methode und einen einfach zu wiederholenden Prozess, mit dem Sie jedes Angebot zu jedem Thema schreiben können. In den Schritten Value Assessment, Value Design und Value Packaging haben wir unsere Erfahrung von mehr als 1.000 selbstgeschriebenen oder betreuten Angeboten gebündelt und für Sie anwendbar gemacht. Sie erhalten Zugriff auf den von uns entwickelten Proposal Canvas und lernen, wie Sie alleine oder im Team mit diesem Tool das gesamte Angebot auf nur einem Blatt strukturieren und die Storyline kreieren können.

ADRESSATEN – FÜR WEN IST DAS TRAINING GEDACHT?

Für alle Professionals, die regelmäßig Angebote erstellen und Angebotsteams leiten:

- Partner
- Proposal Manager
- Proposal-Teammitglieder/Functional Matter Experts

Für alle Serviceverantwortlichen, die im Angebotsprozess eine Rolle innehaben:

- als Commercial/Legal Expert
- als Business Development Manager(in) oder Marketing-Leiter(in)
- als KX-Manager