

Er dine tilbud skrevet på en sådan måde, at din virksomheds løsninger bliver foretrukket før konkurrenternes?

Udfordringen

Uanset, om du har til opgave at øge din virksomheds omsætning, eller om det for dig gælder om at fastholde den eksisterende kundeportefølje, så når du ikke dine mål medmindre, du tilrettelægger din tilbudsgivning effektivt og anvender de ressourcer, der står til din rådighed bedst muligt. Du skal formentlig med stadigt færre medarbejdere udarbejde og skrive flere tilbud end nogensinde før. Dine medarbejdere og kolleger skal tilmed dele den tid, de bruger på dine projekter med andre projekter. Det sker samtidig med, at du møder stigende konkurrence og dine kunders forventninger vokser.

Løsningen

Shiple Denmark tilbyder en 2-dages workshop, hvor du lærer en gennemprøvet metode til at forbedre tilbudsgivning, herunder hvordan du

- forbedrer dine beslutninger om at give tilbud eller ej
- skaber dig en bedre forståelse af kundens ønsker og behov
- skriver klart, kundetilpasset og effektivt
- formindsker dine tilbudsomkostninger

Workshoppen er bygget op over 5 temaer, der afspejler tilbudsgivningsprocessen.

Dine fordele

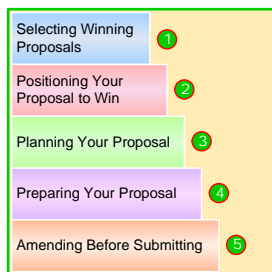
Ved at bruge de principper og kompetencer, som du tilegner dig under denne workshop, i din tilbudsgivning fremover, øger du din virksomheds sandsynlighed for at vinde kontrakter. Samtidig vil du kunne mindske virksomhedens omkostninger i forbindelse med tilbudsgivning.

Hvem bør deltage

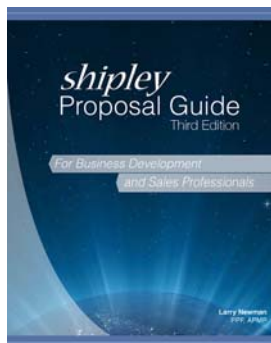
Workshoppen er udviklet for alle, der deltager aktivt i tilbudsgivning og/eller tilbudsskrivning, fx:

- Ledelse
- Account/Capture Managers
- Ledere af tilbudsteams
- Salgsansvarlige & Marketing
- Jurister involveret i tilbudsprocessen
- Alle der leverer fx tekst, grafik, tekniske specifikationer mm. til tilbud

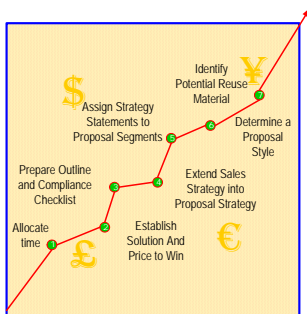
Varighed: Denne workshop er en 2 dages workshop



Som deltager modtager du Shipleys Proposal Guide



Effektiv håndtering af tilbudsskrivning har stor betydning for din virksomheds resultater



Øg din personlige chance for at vinde kontrakter. Skab en bedre økonomi i arbejdet med tilbudsgivning ved at bruge gennemprøvede metoder og værktøjer fra Shiple

Workshoppens 5 temaer:

Vælg de udbud, du kan vinde

I dette modul lærer du, hvordan du identificerer de udbud, din virksomhed kan vinde, og du lærer, hvordan kunderne træffer beslutninger, når de evaluerer tilbud.

Modulet sætter dig i stand til at:

- identificere karakteristika ved vindende tilbud
- beskrive hvordan udformningen af tilbuddet påvirker kunderne
- genkende 7 indikatorer på et vindende tilbudsdokument

Vælg den vindende position

I dette modul bliver du indført i, hvordan du sikrer, at din tilbudsstrategi er afstemt med din virksomheds salgsstrategi, og hvordan du identificerer kundens ønsker og behov. Det, som dit tilbud må tage højde for.

Modulet sætter dig i stand til at:

- vælge en vindende position vis a vis dine konkurrenter
- udvikle en effektiv salgsstrategi

Planlægning af tilbuddet

I dette modul bliver du indført i, hvordan du planlægger dit tilbudsarbejde, så du udarbejder det rigtige tilbud i første forsøg. Du lærer at formulere din tilbudsstrategi effektivt og at sikre dig, at dit tilbud tager stilling til alle kundens krav og ønsker.

Opbygningen af tilbuddet

I dette modul lærer du at udforme tilbuddet i overensstemmelse med din plan. Du lærer, hvordan du strukturerer og formulerer dit tilbud, så det bliver klart og overbevisende i kraft af brug af gennemprøvede teknikker, såsom:

- informative overskrifter
- motiverende margentekster
- grafik
- instruktive billedtekster
- kundeudsagn

Kontrol før aflevering

I dette modul lærer du at tilrettelægge din plan, så du har den nødvendige tid til at kontrollere og rette fejl i dit tilbud før aflevering til kunden.