

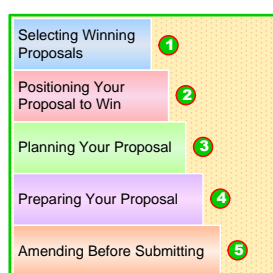
Vinn flera anbud

Oavsett om du har till uppgift att öka ditt företags omsättning eller om du arbetar med att upprätthålla din befintliga kundportfölj, så uppnår du inte dina mål såvida du inte organiserar din anbudsgivning effektivt och använder dina resurser på bästa möjliga sätt. Du ska förmodligen, med färre medarbetare, producera och skriva flera anbud än någonsin tidigare. Dina anställda och kollegor kommer kanske även att dela den tid de använder på dina projekt med andra projekt. Detta sker samtidigt som du möter en ökande konkurrens och dina kunders förväntningar växer.

Lösning

Shipleys Sweden erbjuder en 2-dagars workshop där du blir utbildad i beprövade metoder som förbättrar anbudsgivningen, inklusive hur man

- förbättrar beslut om att lämna anbud eller inte
- får en bättre förståelse för kundens behov och önskemål
- skriver tydligt, kundanpassat och effektivt
- minskar anbudskostnader



Workshopen är uppbyggd runt fem teman som speglar anbudsprocessen

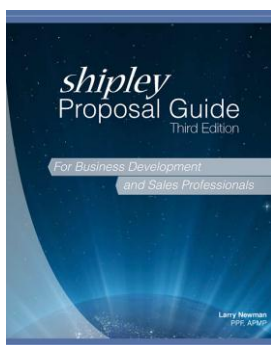
Dina fördelar

Genom att använda de principer och färdigheter som du förvärvar under denna workshop i kommande anbudsgivningar ökar du ditt företags möjligheter att vinna flera kontrakt än tidigare. Du kommer också att kunna minska era kostnader i samband med anbudsgivningen.

Vem bör delta

Workshopen är avsedd för alla som aktivt deltar i anbudsgivning och/eller anbudsskrivning, till exempel:

- Företagsledningen
- Account/Capture Managers
- Anbudsledningen
- Sälj- och marknadsansvariga
- Jurister involverade i anbudsprocessen
- Alla som levererar text, grafik, tekniska specifikationer mm. till anbudet



Som deltagare får du Shipleys Proposal Guide

Tidsram: Denna utbildning är en 2-dagars workshop

Workshopens 5 teman:

Välj upphandlingar som du kan vinna

En effektiv hantering av anbudsskrivningen har stor betydelse för ditt företags resultat

I den första modulen lär du dig att identifiera upphandlingar som din verksamhet kan vinna och hur kunderna fattar beslut när de utvärderar anbuden. Modulen förbereder dig så att du kan:

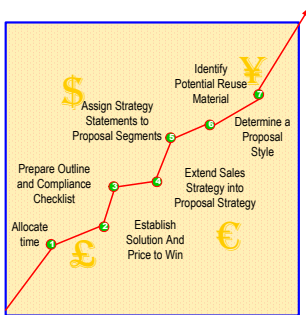
- Identifiera egenskaper hos ett vinnande anbud
- Beskriva hur utformningen av anbudet påverkar kunderna
- Känna igen 7 indikatorer på ett vinnande anbudsdocument

Välj en vinnande position

I denna modul kommer du att presenteras för hur man säkerställer att er anbudsstrategi är i linje med företagets säljstrategi samt hur man identifierar kundernas behov och önskemål. Det som ditt anbud måste innehålla.

När modulen är avslutad kan du:

- Välja en vinnande position gentemot dina konkurrenter
- Utveckla en effektiv säljstrategi



Öka din personliga chans att vinna kontrakt. Skapa en bättre ekonomi i anbudsarbetet genom att använda beprövade metoder från Shipleys

Planering av anbudet

I modul tre kommer du att introduceras i hur man planerar anbudsarbetet så att du utarbetar rätt anbud vid första försöket. Du lär dig att formulera din anbudsstrategi effektivt och att uppmärksamma alla kundens krav och önskemål.

Uppbyggnad av anbudet

I modul fyra lär du dig att utveckla anbudet i enlighet med din plan. Du lär dig att strukturera och formulera ditt anbud så att det blir tydligt och övertygande genom användning av beprövad teknik, såsom:

- Informativa överskrifter
- Motiverande marginaltext
- Grafik
- Lärrika bildtexter
- Kunduttalanden

Kvalitetskontroll

I den sista modulen lär du dig att anpassa din plan så att du har den nödvändiga tiden som behövs för att kontrollera och korrigera ditt anbud innan du lämnar in det till kunden.