

Tilbudsbistand

Du opnår højere vinderchancer

Skræddersyet tilbudsbistand

Evnen til at producere kundefokuserede skriftlige tilbud af høj kvalitet er blevet forretningskritisk.

Mange virksomheder er i de sidste 20 år blevet dygtige til at opbygge og vedligeholde gode relationer, men det er ikke længere nok.

Specielt for leverandører til det offentlige kan kunde-relationer vise sig nytteløse, hvis ikke man er i stand til at følge op med effektive tilbud. Gode relationer er stadig vigtige – de er bare ikke længere nok.

Da indkøberne ikke længere primært er teknikere, men en blandet skare af forskelligt uddannede personer er det også blevet sværere at udarbejde gode tilbud.

Forbedrede kompetencer til tilbudsgivning kan derfor være afgørende for den forretningsmæssige succes.

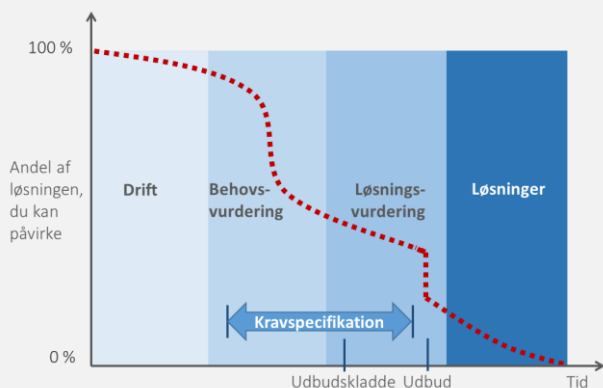
Mere end 40 års erfaring i rådgivning omkring alle facetter af tilbudsgivning gør, at vi kan tilbyde at bistå din virksomhed med at forøge tilbudskompetencerne.

Vi bygger vores bistand på dokumenterede og beskrevne metoder, som vi skræddersyr til dit behov. Uanset om det er bedre værktøjer, uddannelse eller bistand til konkrete tilbudssager.

Bistand til salgs- og tilbudsstrategi

Mange kontrakter vindes længe før udbuddet offentliggøres!

De mest succesfulde virksomheder investerer hovedparten af deres tilbudsgivningsressourcer i de tidligere faser af tilbudsgivningsprocessen. Det er derfor vigtigt at planlægge salgs- og tilbudsstrategien



længe inden, der foreligger et udbud. Det gælder ikke mindst EU-udbud, hvor kontakt med indkøberne er forbudt, når udbuddet er offentliggjort.

Skal dette planlægningsarbejde give langsigtet forretningsmæssig succes er det afgørende, at planlægningen følger en struktureret fastlagt proces.

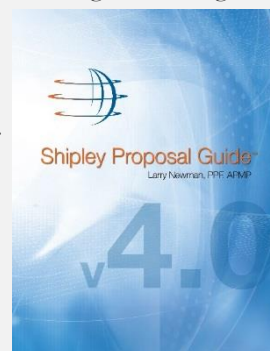
Shipleys tilbyder dig skræddersyet konsulentbistand til dette arbejde. Vores rådgivning er baseret på systematiske metoder, der har vist deres værdi i praksis.

Vi kan bistå med konsulenter i konkrete sager eller vi kan bistå med at indføre en planlægningsproces udarbejdet netop til din virksomheds behov.

Bistand til tilbudsskrivning

En erfaren konsulent vil ofte være den rigtige løsning i en konkret sag.

Har du brug for en øjeblikkelig forbedring af dine tilbud i forbindelse med en konkrete sag eller mangler du ressourcer i din tilbudsorganisation er det mest effektive at få bistand fra en af Shipleys erfarne konsulenter. Jo tidligere du involverer os i processen jo mere øges dine vinderchancer. Shipleys konsulenter arbejder på basis af metoder, som er beskrevet i Shipleys Proposal Guide.



Bedre tilbudsorganisation

En veldefineret tilbudsproces er afgørende for langsigtet succes af virksomhedens tilbudsgivning.

Ønsker du en permanent forbedring af din tilbudsgivning er det en god idé at investere i forbedring af tilbudsgivningsprocessen.

Omfattende studier af virksomheders evne til at vinde kontrakter viser, at Shipleys metoder giver sådanne langsigtede forbedringer.

Lad os bistå dig med at forbedre din virksomheds evner til tilbudsgivning.

Bliv bedre til at afgive tilbud

Dit tilbudsteam kan blive bedre til tilbudsgivning i alle salgsprocessens faser.

Tilbudsgivning omfatter varetagelsen af mange roller. Strategi, håndtering af relationer, kundekontakt, skrivning, prisfastsættelse mm.

Uanset hvilken tilbudsgivningskompetence, der er tale om kan I blive bedre i kraft af Shipleys kurser, der omfatter alle dele af salgsprocessen.

Alle kurser er bygget op over en kombination af foredrag, diskussioner og øvelser, således at deltagerne får konkrete kompetencer med hjem fra kurserne.

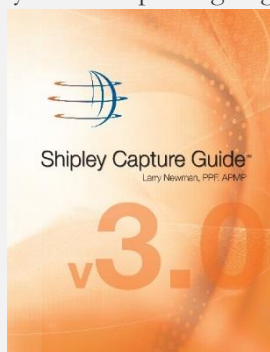
Vi tilbyder både firmaspecifikke og åbne kurser. Du kan læse om samtlige muligheder i vort kursuskatalog. Nedenfor er de åbne kurser kort beskrevet.

Vindende salgs- og tilbudsstrategi

Tidlig planlægning salg- og tilbudsstrategi er afgørende for dine vinderchancer.

En to-dages workshop som giver dig effektive værktøjer til at gennemføre en systematisk planlægning af din salgs- og tilbudsstrategi.

På workshoppen får du både skabeloner til brug for planlægning ligesom du får Shipleys Capture Guide, der efter workshoppen vil fungere som et effektivt opslagsværk i forbindelse med udvikling af din salgs- og tilbudsstrategi.



Vindende tilbudsskrivning

Konkrete værktøjer du kan bruge med det samme til at forbedre din tilbudsskrivning.

Denne 2-dages workshop tager udgangspunkt i salgsprocessen på det tidspunkt, hvor tilbuddet skal skrives. Workshoppen, der er vores mest populære, giver konkrete anvisninger på, hvordan tilbud bør skrives, hvordan de skal sættes op, hvordan grafik bruges mest effektivt mm.

Skriveanvisningerne bygger på Shipleys internationalt anerkendte POWeR- proces.

Vindende Executive Summaries

Et styringsværktøj og et salgsinstrument.



Executive summary har to funktioner. Den ene er at udgøre bindeleddet mellem salgsstrategien og tilbudsplanlægningen, idet indholdet i executive summary skal styre indholdet i det skrevne tilbud.

Den anden er at fungere som salgsinstrument overfor kunden.

Det er derfor vigtigt at både de salgsansvarlige og de, der skriver tilbuddet er grundigt inde i, hvordan man udarbejder et godt executive summary.

På denne 1-dags workshop lærer du hvordan.

EU-udbudsregler for tilbudsgivere

Kend dine rettigheder og pligter i forbindelse med EU-udbud.

Mange oplever EU-udbud som et omfattende bureaukrati. Det er også vigtigt at overholde reglerne, således at man ikke begår fodfejl og bliver dømt ukonditionsmæssig.

På denne 1-dags workshop lærer du de vigtigste, så du er opdateret.

Prækvalifikation for tilbudsgivere

Kom sikkert igennem prækvalifikationen.

Ligesom workshoppen omkring EU-regler sigter denne workshop også på, at bringe dig sikkert igennem tilbudsprocessen. På denne 1-dags workshop lærer du alt, hvad du behøver at vide, for at komme sikkert igennem denne proces.

Skræddersyede firmakurser

Vi dækker også dine specielle behov

Har du mange deltagere med samme uddannelsesbehov kan det i nogle tilfælde være attraktivt med et kursus, hvor kun virksomhedens egne ansatte deltager.

Her kan vi tilbyde dels en række yderligere workshops, ligesom vi kan tilbyde skræddersyede workshops. Se mere på vores hjemmeside.

Metoder & værktøjer

Gennemprøvede, systematiske og dokumenterede metoder

Tilbudsevaluering

Hvor gode er dine tilbud? Få svaret med Shipleys tilbudsevaluering!



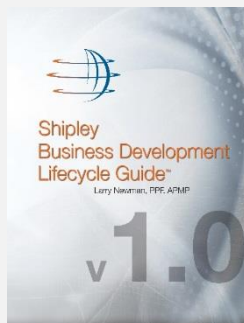
Shipleys tilbudsevaluering giver dig svar på, hvor godt dit tilbud er i forhold til ”best practice”, som den udføres af de virksomheder, der vinder flest ordrer.

Shipleys tilbudsevaluering bygger på ovenstående 7 hovedkriterier – hver med en hel række underkriterier.

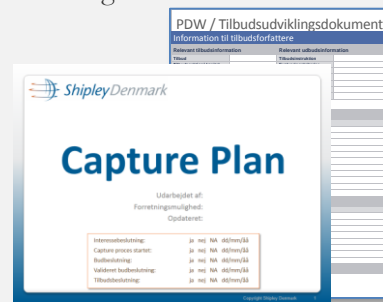
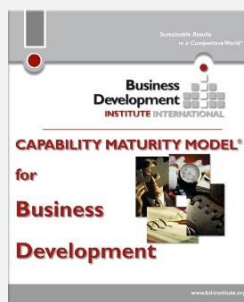
Evalueringen er et godt udgangspunkt når du skal vurdere, hvor du skal forbedre dine tilbud.

Effektive tilbudsværktøjer

Brug Shipleys værktøjer til at forbedre din tilbudsgivning



På de foregående sider har vi vist et par af de bøger, der udgør Shipleys værktøjskasse. Her er nogle yderligere eksempler. Dels Shipleys Capture Plan skabelon som bruges til forbedring af salgs- og tilbudsstrategi-planlægning og dels to bøger til forbedring af planlægningen af din samlede tilbudsproces eller tilbudsorganisation.



Shipley Denmark

Global repræsentation

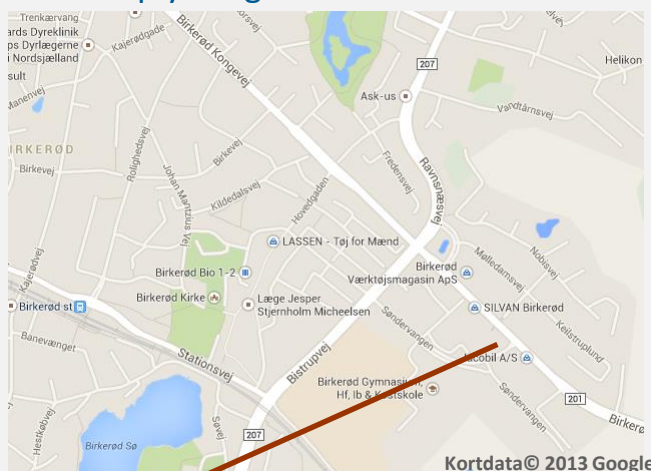
Del af Shipley Nordic

Shipley tilbyder dig tilbudsassistans globalt

Du kan få bistand til din tilbudsgivning i stort hele verden og på det sprog, du ønsker. Shipley Denmark er et datterselskab af Shipley Nordic, der er dansk ejet og aktiv i Norden og i Tyskland. Vi har søsterselskaber i store dele af verden, som det fremgår af kortet.



Kontaktoplysninger



Shipley Denmark ApS
Toftebakken 15
3460 Birkerød
Tel. +45 4594 4040
Fax. +45 4594 4041