Vertrieb und Kundenorientierung

Angebotsmanagement und Vertragsunterlagen

Der Seminarverlauf stellt den praxisorientierten Prozess einer Angebotserstellung dar und ermöglicht Ihnen die praktische Anwendung der im Seminar vermittelten Methoden und Vorgehensweisen. Sie erarbeiten in Kleingruppen ein Angebot auf Basis einer vorgegebenen Ausschreibung.

Inhalt

Vorbereiten und Erstellen eines Angebotsplans
Entwickeln der Angebotsstrategie
Planung und Durchführung der Vertragsverhandlung
Präsentation und Abschluss

Ziele

Lernen Sie Strategien, Prozesse, Methoden und Technologien kennen, die Ihre Angebotseffizienz erhöhen und Angebotsrisiken minimieren. Erkennen Sie Rationalisierungspotenziale, und erarbeiten Sie sich Angebotsmehrwertstrategien.

Methodik

Trainerinput, Beurteilungs-, Kritik- und Gruppengespräche, Rollenspiele, praktische Übungen, Diskussionen.

Dauer

2 Tage

German RTM GmbH
Hansaallee 159
40549 Düsseldorf

Fon +49/211/54099-700
Fax +49/211/54099-777

Email: info@german-rtm.de
http://www.german-rtm.de