

CSK

Proposal-Management-Trainings

Programm 2009 v1.3





Welches Training passt am besten?

- **B1A. General BidMaster™ „Standard“ (3 Tage)**
– Grundausbildung für gesamte Bid-/Proposal-Teams, inkl. Angebotspräsentation und Verhandlung
- NEU** ➤ **B1B. General BidMaster™ „Compact“ (2 Tage)**
– Grundausbildung für gesamte Bid-/Proposal-Teams
- **B2. Der Storyline-Workshop (1 Tag)**
– die Entwicklung einer überzeugenden Angebotsstrategie und des „Roten Fadens“
- **B3. Proposal Production (1 Tag)**
– alles um die physische Produktion des Angebots
- **B4. Complex Proposal Management (1 Tag)**
– effizientes Projektmanagement bei komplexen Angeboten
- **B5. Die Angebotspräsentation (1 Tag)**
– die erfolgreiche Präsentation des Angebots
- **B6. Verhandlungsführung (1 Tag)**
– die letzte, aber entscheidende Phase
- NEU** ➤ **B7. Professionelles Vertriebsmanagement (1 Tag)**
– Voraussetzung für erfolgreiche Angebote
- **B8. APMP-Akkreditierungs-Training**
– gezielte Vorbereitung auf die APMP-Akkreditierung (von CSK-Partner durchgeführt)
- NEU** ➤ **B9. Pricing und Value Creation (1 Tag)**
– rund um die Preiserstellung und die „richtige“ Preisfindung
- NEU** ➤ **B10. Überzeugende Graphiken und Illustrationen (1 Tag)**
– optimieren Sie Ihre Proposals durch überzeugende Bilder!

- **individuelle, massgeschneiderte Trainings** (auf Anfrage)
- **persönliches Coaching** (auf Anfrage)

Die Proposal-Management-Trainings sind für Gruppen bis maximal 20 Teilnehmern ausgelegt, die Kommunikationstrainings (Präsentation und Verhandlungsführung) für Gruppen von 6–12.

NEU neu als Standardmodul im Programm 2009



CSK Proposal-Management-Trainings – das Konzept

Zielgruppe

- Bid-/Proposal-Manager
- Bid-/Proposal-Team-Mitglieder: alle, die beim Angebot mitwirken oder einen Beitrag dazu leisten
- Support-Personal (Graphics-Pool, Sekretariat)

„Viel Praxis – wenig Theorie“

Die Trainings bauen auf einem bewährten Workshop-Konzept auf. „Viel Praxis – wenig Theorie“ ist dabei unser Credo. In den interaktiven Intensivkursen sind die Teilnehmer aktiv dabei und erhalten strukturiertes Feedback durch Trainer und Teilnehmer. In den Theorie-Inputs erhalten die Teilnehmer praxisorientierte Instrumente, die sie in der Praxis schnell umsetzen können.

Dauer der Trainings und Trainingsdaten

Die hier beschriebenen Trainings dauern zwischen einem und drei Tagen. Die Trainings finden in Absprache mit Ihnen statt. Je früher Sie buchen, desto flexibler sind wir mit der Planung.

Trainingsort

Die Trainings finden bei Ihnen oder in einem Seminarlokal nach Wunsch statt. Gerne unterstützen wir Sie bei der Organisation. Es finden aber auch „offene“ Trainings statt – erkundigen Sie sich nach den nächsten Daten.

Die Trainer

Wir setzen nur erfahrene Trainer mit ausgezeichnetem Leistungsausweis ein. Sie kommen aus der Managementberatung oder aus der Linie. Auf Wunsch stellen wir sie Ihnen gerne persönlich vor.

Qualität

Wir bürgen für Qualität. Wenn die durchschnittliche Beurteilung der Teilnehmer nicht „gut“ oder „sehr gut“ entspricht, steht es unseren Kunden frei, ob oder wieviel sie für unsere erbrachte Leistung bezahlen möchten (exkl. Spesen).

Referenzen

Auf Wunsch geben wir Ihnen gerne unsere Referenzen an.

Massgeschneiderte Trainings oder persönliches Coaching

Auf Wunsch entwickeln wir für Sie auch massgeschneiderte Trainings für Ihr Unternehmen oder bieten mit einem persönlichen Coaching gezielte Unterstützung an. Setzen Sie sich mit uns in Kontakt.

Sprachen

Deutsch, Englisch, andere Sprachen auf Anfrage



Konditionen

Die Preise verstehen sich exklusive der gesetzlichen MwSt. von 7.6% (für die Schweiz) sowie exklusive anfallender Spesen.

Inbegriffen:

Sämtliche Teilnehmerunterlagen (Ausnahme: General BidMaster), eine Teilnahmebestätigung für jeden Teilnehmer und die verwendeten Tools sind inbegriffen. Ausserdem schicken wir Ihnen nach dem Kurs eine Zusammenfassung der Teilnehmer-Feedbacks.

Für Absagen, die weniger als eine Woche im voraus erfolgen, müssen 50% des Honorars verrechnet werden.

Versicherungen sind Sache des Auftraggebers respektive der Teilnehmer.

Weitere Auskünfte und Anmeldung

Sie haben noch Fragen? Wir beantworten sie gerne am Telephone, persönlich bei Ihnen oder per Mail.

Rufen Sie an, senden uns ein Fax, oder schicken Sie uns ein E-Mail (training@cskmanagement.com).

CSK Management GmbH

Im Luft

8706 Meilen

Schweiz

tel +41 (0)44 793 37 12

fax +41 (0)44 793 37 13

training@cskmanagement.com

www.cskmanagement.com

Büro München:

Leopoldstraße 244

80807 München

Deutschland

tel +49 (0)89 20 80 39 285

training@cskmanagement.de

www.cskmanagement.de



Bid Alliance

CSK ist Mitglied der *Bid Alliance*, dem ersten globalen Netzwerk unabhängiger Berater im Business Development und im Proposal Management. Die Mitglieder der Bid Alliance operieren in Deutschland, in der Schweiz, in Grossbritannien, in Finnland, in den Vereinigten Arabischen Emiraten, in den USA und in Indien.

Das Programm 2009





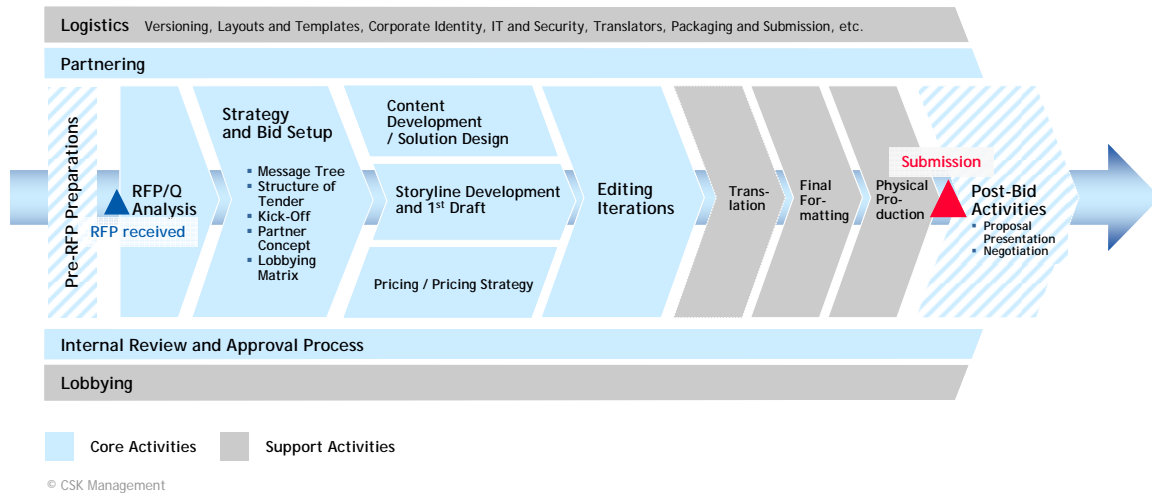
B1A/B. General BidMaster™

– Grundausbildung für gesamte Bid-/Proposal-Teams

Anwendungsbereich

Der zwei- bzw. drei tägige Kurs richtet sich an gesamte Bid-/Proposal-Teams. Er vermittelt den BidMaster™-Ansatz mit vielen praktischen Beispielen und Übungen. Er deckt den gesamten Angebotsprozess ab, vom RFP über die Bid-Strategie und das Schreiben des Texts bis zur Abgabe des Proposals.

The BidMaster™ Process



Neben der Vermittlung grundsätzlicher Regeln wird anhand von realen Beispielen durch den gesamten Prozess geführt. Dabei werden eine Reihe von Tools und Konzepten für das systematische Abarbeiten vorgestellt und geübt – Checklisten, Templates, methodische Ansätze.



Inhalt

- Pre-Proposal-Aktivitäten (was kann/muss ich vor dem RFP (Request for Proposal) vorbereiten?)
- RFP-Analyse, Grundsätze, Angebotsstrategie und Dokumentstruktur
- Der Message Tree – die überzeugende Storyline
- Formulierung und Strukturierung von Proposal-Text, inklusive „Stilrichtlinien“
- Formatierung und Gebrauch des BidMaster™-Templates
- Das physische Angebot (Drucken, Ordner, Register, CD-ROM, Verpackung etc.)
- Post-Proposal-Aktivitäten
(Lobbying, Angebotspräsentation, Verhandlungsaspekte. Nur Kurs B1A)

Methode

- 2- bzw. 3-tägiger Intensivworkshop mit max. 20 Teilnehmern
- Kurzinputs mit praxisorientierten Instrumenten
- Übungen und Praxisbeispiele
- Qualifiziertes und strukturiertes Feedback durch Trainer und Teilnehmer

Dauer

B1A. General BidMaster™ „Standard“: 3 Tage (~ 08.30 Uhr – 17.30 Uhr)

B1B. General BidMaster™ „Compact“: 2 Tage (~ 08.30 Uhr – 17.30 Uhr)

(B1B ohne Angebotspräsentation und Verhandlung)

Vorkenntnisse

keine erforderlich

Sprachen

Deutsch, Englisch



B2. Der Storyline-Workshop – die Entwicklung einer überzeugenden Angebotsstrategie

Anwendungsbereich

Der Erfolg eines Proposals hängt von der richtigen Angebotsstrategie und von überzeugenden Argumenten ab. Der Message-Tree-Workshop adressiert die systematische Entwicklung einer Angebotsstrategie und der logisch strukturierten, verständlichen Storyline („Roter Faden“) anhand eines Message Trees.

Der Kurs richtet sich gleichermaßen an Proposal Manager und an alle Angebots-Schreiber wie auch an Vertriebsmitarbeiter.

Inhalt

- Die Teilnehmer lernen die Erfolgsfaktoren für ein erfolgreiches Proposal kennen (The Six Winning Elements von Merlin)
- Die Teilnehmer entwickeln Key Messages und entwickeln eine logische, schlüssige und überzeugende Storyline mit Hilfe des Message Trees
- Die Teilnehmer üben unter Anwendung von Stilrichtlinien und anhand von realen Beispielen die Formulierung von Angebotstext
- Die Teilnehmer wenden die Grundregeln für das Erstellen eines überzeugendes Executive Summary an.

Methode

- 1-tägiger, interaktiver Intensivworkshop mit max. 20 Teilnehmern
- Kurzinputs mit praxisorientierten Instrumenten
- Übungen, praxisnahe Beispiele
- Qualifiziertes und strukturiertes Feedback durch Trainer und Teilnehmer

Dauer

1 Tag (ca. 08.30 – 17.30 Uhr)

Vorkenntnisse

keine erforderlich

Sprachen

Deutsch, Englisch



B3. Proposal Production

– alles um die physische Produktion des Angebots

Anwendungsbereich

Dieser Workshop richtet sich an Proposal Office Manager und Bid-/Proposal-Manager und deckt alle Bereiche ab, die sich um die physische Produktion drehen.

Inhalt

- Aufstellung der Angebotsstruktur
- Templates und Layout
- Der erste Eindruck: Ordner, Papier, Register, Verpackung, CD-ROM
- Versionskontrolle, Logistik der Produktion, Zeitplanung

Methode

- 1-tägiger, interaktiver Intensivworkshop mit max. 20 Teilnehmern
- Kurzinputs mit praxisorientierten Instrumenten
- Praxisnahe Beispiele
- Qualifiziertes und strukturiertes Feedback durch Trainer und Teilnehmer

Dauer

1 Tag (ca. 08.30 – 17.30 Uhr)

Vorkenntnisse

keine erforderlich

Sprachen

Deutsch, Englisch



B4. Complex Proposal Management

– effizientes Projektmanagement bei komplexen Angeboten

Anwendungsbereich

Dieser 2-tägige Workshop richtet sich an alle Bid- und Proposal-Manager. Fokus des Workshops ist das effiziente Projektmanagement bei der Erstellung von komplexen Angeboten, wo interdisziplinäre Teams zeitkritisch und effizient koordiniert und geführt werden müssen.

Inhalt

- Struktur und Hauptelemente von komplexen Angebotsprozessen
- Zusammenstellung des Bid-/Proposal-Teams, Rollen und Aufgaben
- Besondere Gefahren des Projekts „Angebotserstellung“
- Ausschreibungsanalyse, Angebotsstrategie, Kick-Off und Reviews
- Einsatz der Netzplantechnik im Proposal-Management-Prozess
- Vorstellung von Tipps, Tricks und spezifischen Proposal-Management-Tools

Methode

- 2-tägiger Intensivworkshop mit max. 20 Teilnehmern
- Kurzinputs mit praxisorientierten Instrumenten
- Praxisnahe Übungen zur Proposal-Projektplanung und zum Projektmanagement von Angebotsprozessen
- Qualifiziertes und strukturiertes Feedback durch Trainer und Teilnehmer

Dauer

2 Tage (ca. 08.30 – 17.30 Uhr)

Vorkenntnisse

keine erforderlich

Sprachen

Deutsch, Englisch



B5. Die Angebotspräsentation

– die erfolgreiche Präsentation des Angebots

Anwendungsbereich

Mit der Abgabe des Proposals ist es noch nicht vorbei: Die Angebotspräsentation entscheidet oft über Erfolg oder Misserfolg. Dieser Workshop gibt den Teilnehmern die Grundlage, eine überzeugende, klar strukturierte und einfach verständliche Angebotspräsentation zu erstellen und zu halten, damit die Botschaft beim Kunden ankommt und verstanden wird.

Inhalt

- Struktur und Inhalt von erfolgreichen Angebotspräsentationen
- Der richtige Aufbau von Powerpoint-Seiten
- Schlüsselfaktoren
- Message-Tree-Prinzip
- Wie überzeuge ich die Zuhörer? – Grundlagen der Präsentationstechnik
- „The Red Team“ – wir simulieren schwierige Kunden und stellen jene Schlüsselfragen...

Methode

- 1-tägiger Intensivworkshop mit 6–9 Teilnehmern (max. 12)
- Interaktives Videotraining
- Kurzinputs mit praxisorientierten Instrumenten
- Übungen, praxisnahe Rollenspiele
- Qualifiziertes und strukturiertes Feedback durch Trainer und Teilnehmer

Dauer

1 Tag (ca. 08.30 – 17.30 Uhr)

Vorkenntnisse

keine erforderlich

Sprachen

Deutsch, Englisch



B6. Verhandlungsführung – zielführend mit der CSK-Methode

Anwendungsbereich

Die erfolgreiche Verhandlungsführung ist nicht eine Frage der Härte. Sie hängt viel mehr von der gründlichen und taktisch richtigen Vorbereitung so wie von der professionellen Gesprächsführung ab. Dieses Training schult diese Bereiche umfassend und praxisnah.

Inhalt

- Die Teilnehmer lernen die Erfolgsfaktoren für einen erfolgreichen Verhandlungsabschluss kennen
- Die Teilnehmer lernen, welche Vorbereitung es braucht und wodurch sich die sogenannte Win-Win-Situation tatsächlich auszeichnet
- Die Teilnehmer erlernen praktische Regeln, nach welchen sie eine Verhandlung zielführend gestalten können
- Die Teilnehmer üben anhand von realen Beispielen in Rollenspielen
- Die Teilnehmer erleben sich selbst auf Video, merzen Fehler aus und verbessern ihr Gesprächsverhalten.

Methode

- 1-tägiger Intensivworkshop mit 6–9 Teilnehmern (max. 12)
- Interaktives Videotraining
- Kurzinputs mit praxisorientierten Instrumenten
- Übungen, praxisnahe Rollenspiele
- Qualifiziertes und strukturiertes Feedback durch Trainer und Teilnehmer

Dauer

1 Tag (ca. 08.30 – 17.30 Uhr)

Vorkenntnisse

keine erforderlich

Sprachen

Deutsch, Englisch



B7. Professionelles Vertriebsmanagement – Voraussetzung für erfolgreiche Angebote

Anwendungsbereich

Für ein erfolgreiches Angebot ist ein professionelles Vertriebsteam die wichtigste Voraussetzung. Dieser Workshop führt durch 16 Erfolgsfaktoren und zeigt entsprechende Best-Practice-Ansätze auf.

Inhalt

- Grundlagen des Key Account Managements
- Wer ist mein Kunde wirklich?
- Rollen des Kunden – Wie ich den Kunden systematisch verstehen kann
- Wie langfristige Kundenbeziehungen entstehen
- Entwicklung einer Key-Account-Strategie und eines konkreten Action-Plans anhand von Kundenbeispielen

Methode

- 1-tägiger Workshop mit 6–9 Teilnehmern (max. 12)
- Interaktives Intensivtraining
- Kurzinputs mit praxisorientierten Instrumenten
- Qualifiziertes und strukturiertes Feedback durch Trainer und Teilnehmer

Dauer

1 Tag (ca. 08.30 – 17.30 Uhr)

Vorkenntnisse

keine erforderlich

Sprachen

Deutsch, Englisch



B8. APMP-Akkreditierungs-Training*

– gezielte Vorbereitung auf die APMP-Akkreditierung

Anwendungsbereich

Dieses Training bereitet bereits erfahrene Angebotsmanager auf die APMP Foundation Level Akkreditierung vor. Nach dem Training ist der Bid Manager in der Lage, die anspruchsvolle APMP-Akkreditierung (Foundation Level) zu bestehen.

*Dieser Workshop wird durch eine zertifizierte CSK-Partnerfirma durchgeführt.

Mehr Informationen zur APMP-Akkreditierung: www.apmp-dach.org/05a_APMP_accreditation_GE.html

Inhalt

- Einführung in die Grundlagen des Proposal Managements gemäss APMP Body of Knowledge
- Spezifische APMP-Terminologie und Schwerpunkte der APMP-Prüfung
- Methodische Vorbereitung auf den Prüfungsablauf und Hinweise für die erfolgreiche APMP-Akkreditierung

Methode

- 1- bis 2-tägiger Workshop mit 6–9 Teilnehmern (max. 12)
- Interaktives Intensivtraining
- Kurzinputs mit praxisorientierten Instrumenten
- Praxisnahe Übungen
- Kurze Muster-Prüfung

Dauer

1-2 Tage (ca. 08.30 – 17.30 Uhr), je nach Setup

Vorkenntnisse

- für die APMP-Akkreditierung: 1 Jahr Erfahrung im Bid-Management-Umfeld
- eine APMP-Mitgliedschaft ist nicht notwendig

Sprachen

Englisch

(Die APMP-Akkreditierung wird zur Zeit nur in Englisch durchgeführt, weshalb auch die Vorbereitungskurse primär in Englisch durchgeführt werden)



B9. Pricing und Value Creation

– rund um die Preisberechnung und die „richtige“ Preisfindung

Anwendungsbereich

Der „richtige“ Preis ist eine der schwierigsten Herausforderungen bei der Angebotserstellung. Dieser Pricing-Workshop hilft Ihnen zu verstehen, wie Kunden Preise bewerten und welche Preisstrategien Sie anwenden können. Ausserdem lernen die Teilnehmer, welche Komponenten für die Preiskalkulation notwendig sind.

Inhalt

- Die Teilnehmer lernen, wie Kunden Preise wahrnehmen und bewerten
- Die Teilnehmer entwickeln verschiedene Typen von Preis-Strategien
- Die Teilnehmer lernen die Preiskomponenten und -methoden kennen, um den „richtigen“ Preis entwickeln zu können
- Die Teilnehmer lernen, warum „Preis“ und „Wert“ oft meilenweit auseinanderliegen
- Die Teilnehmer kennen die „Preisfälle“

Methode

- 1-tägiger interaktiver Intensivworkshop mit 6–9 Teilnehmern (max. 12)
- Kurzinputs mit praxisorientierten Instrumenten
- Übungen, praxisnahe Beispiele
- Qualifiziertes und strukturiertes Feedback durch Trainer und Teilnehmer

Dauer

1 Tag (ca. 08.30 – 17.30 Uhr)

Vorkenntnisse

keine erforderlich

Sprachen

Deutsch, Englisch



B10. Überzeugende Graphiken und Illustrationen

– optimieren Sie Ihre Proposals durch überzeugende Bilder

Anwendungsbereich

Ein Bild sagt mehr als 1000 Worte. Das gilt (insbesondere) auch für Angebote. Dieser Workshop zeigt auf, wie überzeugende Graphiken, Illustrationen und Visualisierungen erstellt werden, damit die Botschaft „rüberkommt“.

Inhalt

- Die Teilnehmer erleben Beispiele von „guten“, „nicht-so-guten“ und „schlechten“ Graphiken
- Die Teilnehmer erkennen den Unterschied zwischen quantitativen und qualitativen Graphiken und lernen deren richtige Anwendung
- Die Teilnehmer können Farben, Schriften und Formen richtig einsetzen
- Die Teilnehmer lernen die 7-Sekunden-Regel anzuwenden
- Die Teilnehmer erfahren, wie man mit Bildern die richtige Botschaft rüberbringt.

Methode

- 1-tägiger interaktiver Intensivworkshop mit 6–9 Teilnehmern (max. 12)
- Kurzinputs mit praxisorientierten Instrumenten
- Übungen, praxisnahe Beispiele
- Qualifiziertes und strukturiertes Feedback durch Trainer und Teilnehmer

Dauer

1 Tag (ca. 08.30 – 17.30 Uhr)

Vorkenntnisse

Basiskenntnisse Microsoft Powerpoint

Sprachen

Deutsch, Englisch



Wir sind stolz auf unsere Kunden





Persönliche Notizen



"Mit der Unterstützung von CSK haben wir das beste Angebot seit Jahren geschrieben. Die strukturierte Methodik hat uns geholfen, die richtige Angebotsstrategie zu entwickeln, griffige Kernbotschaften zu formulieren, den Inhalt überzeugend darzustellen und ein erstklassiges Dokument abzuliefern"

Kurt Fischbacher, Sales Manager Large Accounts, Xerox AG, Zürich-Kloten



"BidMaster ist die effizienteste und am besten strukturierte Methode, um die Chancen zu erhöhen, ein erfolgreiches Angebot zu machen
– und das unabhängig von der Branche oder Komplexität der Offerte."

Brian Rüeiger, CEO, bmd wireless AG, Zug



" Die Vorgehensweise war professionell, logisch und erfolgversprechend. Das Resultat war sehr gut! Der Einsatz und das Resultat waren zu meiner vollsten Zufriedenheit!"

Stephan Schüpbach, COO, Ascom Network Integration, Ascom AG



„Sehr praxisorientiert. Ich habe gelernt, die Bedürfnisse des Kunden zu erkennen und die Antworten in Messages zu transportieren“ „Der Workshop war wirklich sehr interessant und hat gute Anregungen für die Angebotserstellung gegeben.“

Hans Gath, BU-Leiter, und Lars Voges, Product Manager, M+W Zander Products GmbH



swisscom

"Very good experience. Very pragmatic."

Lorenzo Andreani, Head of Bid Management, Swisscom Solutions AG



„CSK's contribution to produce the two world-class bids was extraordinary, both in terms of the bid preparation procedures and work control and in terms of the quality of the final result. This work, prepared in a very short time frame, led to the award of two FWA licenses. CSK clearly have exceeded our expectations"

Leandro Fernandes, G9 SA Telecomunicações SA., Portugal



„Der Kurs hatte eine klare, praxisnahe Struktur – alle Themen im Rahmen eines Angebots wurden verständlich und nachvollziehbar ausgeführt. Sehr spannende Gruppenarbeiten, welche auch reflektieren.“

Thomas Herzog, Manager Bids & Services, COLT Telecom



Bid Alliance

CSK ist ein Mitglied der Bid Alliance



CSK Management GmbH

Im Luft
8706 Meilen
Switzerland
tel +41 (0)44 793 37 12
fax+41 (0)44 793 37 13
info@cskmanagement.com
www.cskmanagement.com

Büro München:

Leopoldstraße 244
80807 München
Germany
tel +49 (0)89 20 80 39 285
info@cskmanagement.de
www.cskmanagement.de

