

Wir führen alle Workshops
sowohl online wie auch als
Präsenzkurs durch



CSK-Trainingsportfolio

Best Practice für mehr Erfolg und Umsatz

Programm 2026 v1.0



 Bid Directors'
Club



Dieses Trainingsportfolio lieber als PDF?



Diese Firmen verkaufen besser mit CSK

T...Systems...

THALES

NUKEM
Technologies

pwc

mazars

Together ahead.
RUAG

software AG

ELEKTRON
power on

BS/PAYONE

SDX
a SIX company

ATLAS ELEKTRONIK
A joint company of ThyssenKrupp and EADS

KPMG

eraneos

upc cablecom

ascom

bechtle

europ
assistance

gemalto
security to be free

Raytheon
Professional Services

ZURICH

RHEINMETALL
DEFENCE

SIEMENS

WILLIAMS LEA
corporate information solutions

controlware

Capgemini

Microsoft

IMD
REAL WORLD. REAL LEARNING

SEVEN PRINCIPLES
Enabling Your Business

Nokia Siemens
Networks

MOTCOMM
Communication & Security

JÜLICH
FORSCHUNGSZENTRUM

TELESPAZIO
a LEONARDO and THALES company

CISCO

ACER

Löwenfels
Software in neuer Dimension

Consulting
DETECON

PLATH

Deloitte

SAP

VERTEIDIGUNG
DEFENSE
DIFESA
DEFENSIUN

vodafone

Melita
Cable

fidelis HR

ELM

EY

CONDUENT

ADC
KRONE

Ferrostaal
Oil & Gas GmbH

BOMBARDIER

PANALPINA
on 6 continents

Telekom Srpske

DB

österreichische
LOTTERIEN

m+w zander

xerox

arvato
SYSTEMS

procure.ch

swisscom

HENSOLDT
Detect and Protect

exyte

SPITEX
Bern

ACCOVION

ERICSSON

Computacenter

ESI
INTERNATIONAL

ALHO
MODULARE GEBÄUDE

itelligence
NTT DATA Business Solutions

Eden
LEISURE GROUP

AIRBUS
GROUP

RICOH

DATAGROUP

BUNDES
DRUCKEREI

sopra steria

ewz

aspo

BLS
INTERNATIONAL

indra

Sunrise

Löwenfels
Software in neuer Dimension

/thoughtworks

ZOLL

UNIFY

Schindler

adesso

hp

SCOR
The Art & Science of Risk

ZEISS

kapsch
challenging limits

sas

VINCORION

Canon

neways

AirPlus
INTERNATIONAL

Inhalt

CSK-Trainings für maximale Resultate	4
Kursübersicht: Welches Training passt am besten?	7
Kursbestätigungen, Badges und Zertifikate	8

Das BidMaster™ Curriculum

Zertifizierter BidMaster™ werden	10
Welches Format passt für Sie am besten?	11
Der BidMaster™-Syllabus (Inhalte)	12
Das BidMaster™-Framework	15
📄 Das Global-BidMaster™-Programm: Öffentliche Live-Online-Trainings	17
📄 BidMaster™-Workshops: Dedizierte Team-Workshops (als Präsenz- oder Online-Training)	18
📄 BidMaster™ eLearning Curriculum	19
📄 BidMaster™ Self-study Package	20

Weitere Präsenz- und Live-Online-Kurse

■ Angebote und Bid-Teams effizient steuern	
📄 Complex Proposal Management	26
■ Überzeugende Angebote entwickeln	
📄 Storyline-Workshop	28
📄 Wirkungsvolle Grafiken und Illustrationen	29
📄 Das überzeugende Executive Summary	30
■ Ausschreibungen der öffentlichen Hand verstehen und erfolgreich beantworten	
📄 Öffentliche Aufträge gewinnen	34
■ Die Opportunity sicher zum Erfolg führen (Capture/Opportunity Management)	
📄 Winning the Game: Professionelles Opportunity Management	36
📄 Pricing und Value Creation	37
📄 Die Angebotspräsentation	38
📄 Zielführende Preisverhandlungen	39
📄 Das Global-DealMaster™-Programm	41
■ Überzeugende technische Dokumente erstellen	
📄 Technische Dokumente mit Biss	44
■ The Bid Directors' Club	
📄 Bid Directors' Club (E)	46
■ Bitte beachten: Wir bieten keine APMP-Zertifizierungen mehr an	47

eLearning

■ eLearning: Flexibles Lernen, wo und wann immer Sie wollen	49
-------------------------------------------------------------	----

CSK-Trainings für maximale Resultate

Viel Praxis – wenig Theorie

Unsere 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 den Trainer und Teilnehmer. In den Theorie-Inputs erhalten die Teilnehmer praxisorientierte Instrumente, die sie in Ihrer Organisation schnell umsetzen können.



Interaktiv. Fesselnd. Inspirierend.

Unsere Kurse vermitteln nicht nur Wissen. Wir glauben, dass Ausbildung am besten funktioniert, wenn sie mitreißend und kurzweilig ist. Die Teilnehmer erhalten ein lebendiges Kurserlebnis, das motiviert und sofort anwendbares Wissen vermittelt.

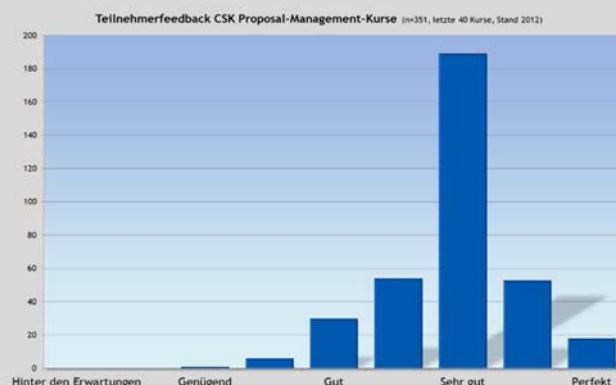
Jedes Modul ist hochgradig interaktiv gestaltet, mit Beispielen aus der Praxis, praktischen Übungen und vielen Diskussionsmöglichkeiten.

Erstklassige Trainer

Wir setzen nur erfahrene Trainer mit ausgezeichnetem Leistungsausweis ein. Auf Wunsch stellen wir sie Ihnen gerne persönlich vor.

Qualität. Garantiert.

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).





Lernerlebnis, auch in virtuellen Formaten (Online-Training und eLearning)

Statt langweiliger, passiver Webinare und generischer Inhalte gestalten wir qualitativ hochwertige, interaktive und erlebnisorientierte Lernerfahrungen: Wir nutzen für die Vermittlung erstklassiger Inhalte eine Studioumgebung, die darauf ausgelegt ist, die Teilnehmer konzentriert und inspiriert zu halten. Aus diesem Grund haben wir in ein Broadcasting-Setup investiert, um unsere Live-Sitzungen durchzuführen und unsere eLearning-Module zu produzieren.

Trainingsort: Vor Ort oder online

Die Trainings finden bei Ihnen oder in einem Seminarlokal nach Wunsch statt, natürlich auch online (z.B. Zoom oder Teams). Gerne unterstützen wir Sie bei der Organisation. Wir führen auch öffentliche Trainings durch – erkundigen Sie sich nach den nächsten Daten.

Sprachen

Deutsch, Englisch, andere Sprachen auf Anfrage



Trainingsformate, -länge und Kursdaten

Die Präsenzkurse dauern zwischen einem und drei Tagen. Bei Online-Kursen teilen wir einen Kurstag in drei Sessions zu je zwei bis drei Stunden auf. Je früher Sie buchen, desto flexibler können wir bei der Terminplanung sein.



CSK Management GmbH

Seestrasse 235
8704 Herrliberg
Switzerland
tel +41 (0)44 793 37 12

www.cskmanagement.com



Büro München

Leopoldstrasse 244
80807 Munich
Germany
tel +49 (0)89 20 80 39 285

www.cskmanagement.de



Büro Hohenahr

Lustgarten 5
D-35644 Hohenahr
Germany
tel +49 (0)6446 8890 764

www.cskmanagement.de



CSK Management UK Ltd

75 High Street
New Malden
Surrey, KT3 4BT
tel +44 7702 782 671

www.cskmanagement.co.uk



CSK Management Australia Pty Ltd

9 Sequoia Street
Thornlands QLD 4164
Australia
tel +61 475 585 85962

www.cskmanagement.com.au



Bid

R

5

T

V

B

Welches Training passt am besten?

★ = Bestseller



Angebote und Bid-Teams effizient steuern

	Verkauf und Vertrieb	Angebotsmanager, Bid Manager	Fachexperten (z.B. Techniker)
★ BidMaster™-Workshop <i>Standard</i> (3 Tage oder 9 Online-Sessions + Prüfung*)	●●	●●●	●
BidMaster™-Workshop <i>Compact</i> (2 Tage oder 6 Online-Sessions)	●●	●●●	●
★ Das Global- BidMaster™-Programme (10 öffentliche Live-Online-Module + Prüfung*)	● - ●●●	●● - ●●●	● - ●●●
BidMaster™ eLearning Curriculum (eLearning, 10 Module + Prüfung*)	●●	●●●	●
BidMaster™ Self-study Package (Selbststudium + Prüfung*)	●●	●●●	●
Complex Proposal Management (1 Tag oder 3 Online-Sessions)	●	●●●	●

Überzeugende Angebote entwickeln

★ Storyline-Workshop <i>Standard</i> (2 Tage oder 6 Online-Sessions)	●●●	●●●	●●
Storyline-Workshop <i>Compact</i> (1 Tag oder 3 Online-Sessions)	●●●	●●●	●●
Wirkungsvolle Grafiken und Illustrationen (1 Tag oder 3 Online-Sessions)	●	●●●	●
Das überzeugende Executive Summary (1 Tag oder 3 Online-Sessions)	●●●	●●●	●

Ausschreibungen der öffentlichen Hand verstehen und erfolgreich beantworten

Öffentliche Aufträge gewinnen (1 Tag oder 3 Online-Sessions)	●●●	●●●	●
--------------------------------------------------------------	-----	-----	---

Die Opportunity sicher zum Erfolg führen

★ Winning the Game <i>Standard</i> : Best Practice Opportunity Management (2 Tage oder 6 Online-Sessions)	●●●	●●	●
Winning the Game <i>Compact</i> : Best Practice Opportunity Management (1 Tag oder 3 Online-Sessions)	●●●	●●	●
Pricing und Value Creation (1 Tag oder 3 Online-Sessions)	●●●	●●	●
Die Angebotspräsentation (1 Tag oder 3 Online-Sessions)	●●●	●●	●
★ Zielführende Preisverhandlungen (1 Tag oder 3 Online-Sessions)	●●●	●●	●
Das CSK Global-DealMaster™-Programm (6 Live-Online-Module)	●●●	●● - ●●●	●

Überzeugende technische Dokumente erstellen

Technische Dokumente mit Biss »Standard« (2 Tage oder 6 Online-Sessions)	●	●●	●●●
Technische Dokumente mit Biss »Compact« (1 Tag oder 3 Online-Sessions)	●	●●	●●●

Bitte beachten: Wir bieten keine APMP-Zertifizierungen mehr an

Nur für Führungskräfte

★ Der Bid Directors' Club (3 Online-Sessions à 2 Stunden, Englisch)	Zielpublikum: Head Bid Management, Proposal Directors etc.
---------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------

*Prüfung optional, ohne Zusatzkosten

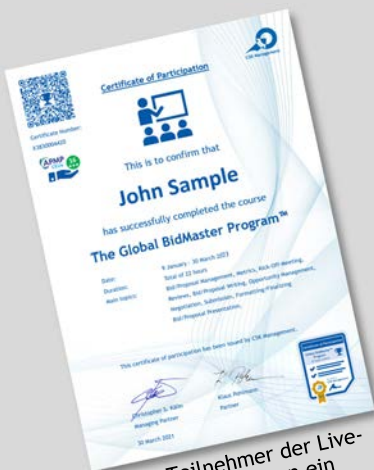
Kursbestätigungen, Badges und Zertifikate

Inklusive: Digital Badge und individuelle, verifizierbare PDF-Bestätigung

Nach Abschluss erhalten alle Teilnehmer von Live-Kursen ein individuelles Teilnahmezertifikat als PDF-Dokument. Sie erhalten außerdem einen digitalen Credly-Badge, um ihre Teilnahme unabhängig belegen zu können:

Der Digital Badge ist eine digitale Teilnahmebestätigung ohne Zusatzkosten:

- Digitaler Ausweis, der nicht verfällt.
- Die Echtheit der Teilnahme kann von Dritten einfach und sofort überprüft werden.
- Teilen Sie Ihren Digital Badge in Ihrem LinkedIn-Profil (unter Lizenzen und Zertifizierungen), auf anderen Social-Media-Plattformen, im Lebenslauf oder in der E-Mail-Signatur.



Alle Teilnehmer der Live-Kurse erhalten ein individuelles PDF-Kurszertifikat



Holen Sie sich Ihren Digitale Badge (Credly)



Teilen Sie Ihren Digital Badge auf LinkedIn

Das BidMaster™-Zertifikat (Certificate of Achievement)

Erfolgreiche Absolventen der BidMaster™-Prüfung erhalten einen *Certified BidMaster™* Digital Badge und ein individuelles, verifizierbares Abschlusszertifikat im PDF-Format.





Das BidMaster™-Curriculum



Holen Sie sich die separate Broschüre als PDF!



Zertifizierter BidMaster™ werden

– das ultimative Curriculum für Bid- und Proposal-Manager

Das Global-BidMaster™-Programm: Umfassendes Best-Practice-Wissen in zehn Modulen

Das ultimative professionelle Curriculum für Bid- und Proposal-Manager!

Die 10 BidMaster™-Module bieten eine Fülle von praktischen Beispielen für die Entwicklung erfolgreicher Angebote und Best-Practice-Ansätzen, die alle mit dem Body of Knowledge von APMP (Association of Proposal Management Professionals) sowie mit dem BidMaster™-Framework von CSK abgestimmt sind.

Das Programm hat CSK sowohl für Neueinsteiger wie auch für erfahrene Professionals entwickelt und vermittelt umfangreiche Methoden, Werkzeuge und Strukturen, um den gesamten Angebotsprozess abzudecken: Von der Ausschreibungsanalyse bis zur Dokumenterstellung, von der Einrichtung eines Bid Centers bis zur Angebotspräsentation.



Für alle, die im Bereich der Angebotserstellung tätig sind



Bid / Proposal Professionals



Sales / Account Managers /
Capture / Opportunity Managers



Subject Matter Experts
(Content Contributors)



Das Programm ist unabhängig von der Branche und richtet sich an Angebotsmanager, Vertriebsmitarbeiter, Pre-Sales, Autoren usw.

Alles inklusive:

- Keine Mitgliedschaft benötigt
- Keine separate Prüfungsgebühr
- Keine formalen Bedingungen
- Keine separaten Unterlagen benötigt

Welches Format passt für Sie am besten?

– Online, Präsenzkurs, eLearning, Selbststudium

Kursformate für alle Ansprüche

Für BidMaster™-Curriculum bieten wir fünf flexible Trainingsformate an: Für alle Gruppengrößen, bevorzugte Lernstile oder unterschiedliche Budgets. Von interaktiven Online-Live-Sessions bis hin zum eLearning stellen wir Ihnen Optionen zur Verfügung, die sicherstellen, dass es für Sie passt.

	Öffentliches Live-Online-Programm	Dedizierter Präsenz-Workshop	Dedizierter Live-Online-Workshop	eLearning Curriculum	Self-study Package
	10 Online-Module (60-180 Min.)	3 Tage Intensiv-Workshop	10 Online-Module (60-180 Min.)	10 eLearning-Module	Lernmaterial zum Selbststudium
Einzelne Teilnehmer	✓			✓	✓
Kleingruppen (3-7 Teilnehmer)	✓	✓	✓	✓	✓
Teams (7-15 Teilnehmer)		✓	✓	✓	✓
Abteilungen (15-30 Teilnehmer)		✓	✓	✓	✓
Ressourcen/Materialien					
Aufzeichnungen (90 Tage)	✓	●	✓	●	●
Online-Zugriff auf 400+ Folien	✓	●	✓	●	●
Gedruckte Unterlagen in Farbe	●	✓	●	●	●
Kompendium (eBook, 476 Seiten)	✓	✓	✓	✓	✓
Zugriff auf Knowledge Portal	✓	✓	✓	✓	✓
CSK-Glossar (über 300 Begriffe)	✓	✓	✓	✓	✓
Prüfungen und Zertifikate					
Online-Prüfung (nicht obligatorisch)	✓	✓	✓	✓	✓
Digitale Zertifikate (Credly)	✓	✓	✓	✓	✓ (nur Prüfung)
Ihre Investition					
	EUR 2490 / CHF 2390	auf Anfrage	auf Anfrage ab EUR 595 / CHF 580 pro Teilnehmer	EUR 815 / CHF 770	EUR 480 / CHF 440
	(Gruppenrabatte verfügbar)			(Gruppenrabatte verfügbar)	(Gruppenrabatte verfügbar)

(keine versteckten Gebühren, keine Mitgliedschaft notwendig, keine Re-Zertifizierung notwendig, keine separaten Prüfungsgebühren, keine separaten Materialien notwendig)

Das BidMaster™-Syllabus

– das umfassendste, modernste und attraktivste Trainings- und Zertifizierungsprogramm für Bid- und Proposal-Profis

Ihr Kursfahrplan in zehn Modulen

1



Die Grundlagen des modernen Angebotsmanagements verstehen (75-90 Minuten)

- Definition eines modernen Angebotsmanagements
- Verständnis der wichtigsten Begriffe und Definitionen
- Gestaltung einer leistungsfähigen Angebotsorganisation (Bid Center)
- Die fünf Schlüsselfaktoren für erfolgreiche Bid-Teams
- Der Umgang mit stark schwankenden Arbeitsbelastungen
- Anwendung von Kernmessgrößen (KPIs: Key Performance Indicators)
- Verwendung der richtigen Werkzeuge, Checklisten und Vorlagen

Zielgruppe



Angebotsmanager,
Bid-/Proposal-Manager



Vertrieb
und Verkauf



Fachexperten/
Pre-Sales



2



Die Perspektive des Kunden einnehmen (75-90 Minuten)

- Verstehen, wie Kunden und Vergabestellen wirklich ticken
- Das Buying Center und seinen Entscheidungsprozesses verstehen
- Kundenentscheidungen wirksam beeinflussen
- Den Unterschied zwischen Merkmalen, Vorteilen und Kundennutzen verstehen
- Compliance und Responsiveness (Bedürfnisorientierung) unterscheiden
- Wert und Preis unterscheiden können
- Die Positionierung im Differenzierungsspektrum
- Die verschiedenen Typen von Ausschreibungen verstehen

Zielgruppe



Angebotsmanager,
Bid-/Proposal-Manager



Vertrieb
und Verkauf



Fachexperten/
Pre-Sales



3



Die Ausarbeitung der Angebotsplanung und das Meistern des Angebotsprozesses (~ 120 Minuten)

- Den Überblick gewinnen: Der BidMaster™-Prozess
- Einen schnellen Start hinlegen: Systematische Ausschreibungsanalyse
- Die richtige Entscheidung treffen: Bieten oder nicht bieten? (Bid-/No-Bid-Qualifikation)
- Prozesse und Reviews planen und wirksam steuern
- Den Dokumentfortschritt planen
- Professionelle Kick-off-Meetings vorbereiten und durchführen
- Virtuelle Teams erfolgreich steuern
- Partner und Lieferanten managen
- Wissensmanagement für Bieter beherrschen (Content Management)

Zielgruppe



Angebotsmanager,
Bid-/Proposal-Manager



Vertrieb
und Verkauf



Fachexperten/
Pre-Sales



Das BidMaster™-Syllabus

– das umfassendste, modernste und attraktivste Trainings- und Zertifizierungsprogramm für Bid- und Proposal-Profis

4



Planung und Entwicklung überzeugender Inhalte: Der Storyline™-Ansatz (150-180 Minuten)

- Richtige Planung des Inhalts (Gliederung Ihres Dokuments, Formulierung aussagekräftiger Überschriften)
- Maximieren der Lesbarkeit
- Entwicklung überzeugender Schlüsselbotschaften (Key Messages / Theme Statements)
- Verfassen von starken Angebotstexten (Anwendung von Stilrichtlinien, APMP Writing Guidelines)
- Nutzung von vorformulierten Textbausteinen (Boilerplate)
- Entwicklung von überzeugenden Grafiken (Grundregeln), Verwendung der richtigen Bilder /Fotos
- Steigerung der Wirkung Ihrer Deckblätter, Anschreiben, Seitengestaltung

Zielgruppe



Angebotsmanager,
Bid-/Proposal-Manager



Vertrieb
und Verkauf



Fachexperten/
Pre-Sales



5



Preisgestaltung versus Mehrwert (75-90 Minuten)

- Refresher: Der Unterschied zwischen Wert, Preis und Kosten
- Unterscheidung zwischen Preisstrategien und Preistaktiken
- Verständnis für den Business Case des Kunden
- Einpreisung von Risiken und Ungewissheiten
- Verständnis des Sweet-Spot-Ansatzes
- Nutzung alternativer Preismodelle
- Anwendung der verhaltensorientierten Preisgestaltung: Wie man den Preis appetitlich präsentiert

Zielgruppe



Angebotsmanager,
Bid-/Proposal-Manager



Vertrieb
und Verkauf



Fachexperten/
Pre-Sales



6



Überzeugende Management Summaries und andere typische Angebotskapitel (75-90 Minuten)

- Verfassen wirklich überzeugender Management Summaries
- Verkaufen mit Lebensläufen (CVs, Bios)
- Überzeugende Darstellung von Fallstudien
- Nachweise einschlägiger Erfahrung
- Attraktive Gestaltung des „Über uns“-Kapitels
- Verwendung von Anhängen/Beilagen

Zielgruppe



Angebotsmanager,
Bid-/Proposal-Manager



Vertrieb
und Verkauf



Fachexperten/
Pre-Sales



7



Finalisieren des Angebotsdokuments für maximale Wirkung (~60 Minuten)

- Mit dem richtigen Seitenlayout die Lesbarkeit erhöhen
- Anwendung von Microsoft Word und die Nutzung effizienter Dokumentvorlagen
- Erstellung professioneller PDFs
- Verwendung von Alternativen zu Microsoft Word (PowerPoint, Indesign)
- Verstärkung der Wirkung Ihres Angebots durch Deckblätter, Anschreiben, Trennblätter usw.
- „Sizzle“: QR-Codes, Videoclips usw.

Zielgruppe



Angebotsmanager,
Bid-/Proposal-Manager



Vertrieb
und Verkauf



Fachexperten/
Pre-Sales



Das BidMaster™-Syllabus

– das umfassendste, modernste und attraktivste Trainings- und Zertifizierungsprogramm für Bid- und Proposal-Profis

8



Entwicklung ansprechender Angebotsgrafiken (75-90 Minuten)

- Anwendung von Grundregeln für die Erstellung von Angebotsgrafiken
- Anwendung von Schlüsselementen bei Bildern
- Effektive Nutzung von Fotos und Archivbildern
- Respektierung der Urheberrechte
- Verwendung von Icons und Symbolen
- Anwendung praktischer PowerPoint-Tricks
- Präsentation von Daten mit Excel-Diagrammen und Infografiken

Zielgruppe



Angebotsmanager,
Bid-/Proposal-Manager



Vertrieb
und Verkauf



Fachexperten/
Pre-Sales



9



Erfolgreich verhandeln (150-180 Minuten)

- Unterscheidung zwischen distributiven und integrativen Verhandlungen
- Die Grundlagen erfolgreicher Verhandlungen verstehen
- Vorbereitung der Verhandlungen
- Verständnis von BATNA und ZOPA
- Vermeidung des Rabattspiels
- Abwehren von psychologischen Tricks
- Nutzung von 'Out-of-the-Box'-Lösungen

Zielgruppe



Angebotsmanager,
Bid-/Proposal-Manager



Vertrieb
und Verkauf



Fachexperten/
Pre-Sales



10



Überzeugende Angebotspräsentationen (150-180 Minuten)

- Verstehen der wichtigsten Grundsätze für erfolgreiche "Pitches"
- Vorbereitung
- Anwendung der 7-Punkte-Agenda
- Attraktivität der Präsentation steigern
- Beherrschung virtueller Präsentationen (Teams, Zoom, Webex usw.)

Zielgruppe



Angebotsmanager,
Bid-/Proposal-Manager



Vertrieb
und Verkauf



Fachexperten/
Pre-Sales



Für Teilnehmer des gesamten Curriculums inbegriffen:

- Digitaler Badge
- Individuelle, verifizierbare PDF-Teilnahmebestätigung



Optional (kostenlos):

BidMaster™-Zertifikat (Certificate of Achievement)

- Prüfung nach Schulungsabschluss:
90 Minuten Online-Prüfung + Einreichung einer szenariobasierten Textprobe (Management Summary)
- Digitaler Badge als verifizierbarer Leistungsnachweis
- Individuelles PDF-Zertifikat

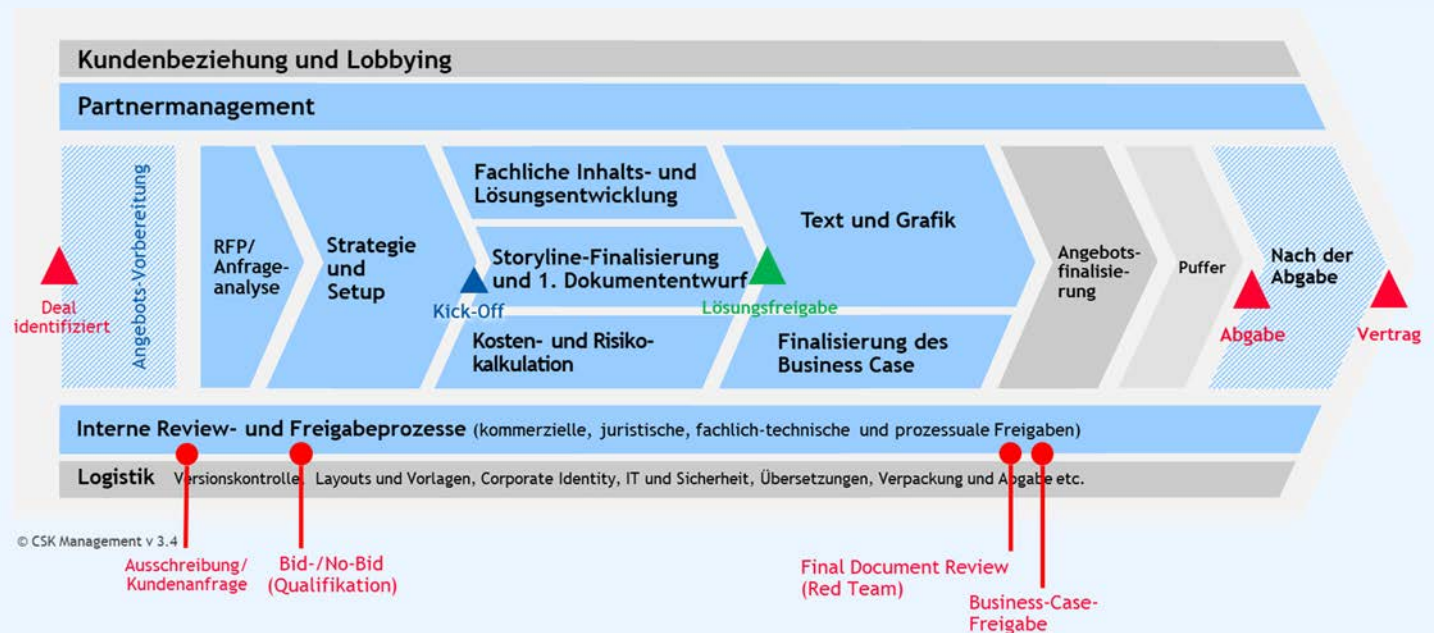


Das BidMaster™-Framework

Die Grundlage: Das BidMaster™ -Framework

Damit Sie systematisch von unserer Systematik profitieren können, haben wir das BidMaster™-Framework entwickelt. Es umfasst bewährte Methoden, Werkzeuge und Strukturen, um sämtliche Phasen der Angebotserstellung abzubilden.

CSK hat das BidMaster™-Framework so entwickelt, dass es unabhängig von konzerninternen Prozesslandschaften eingesetzt angewendet werden kann. Es ermöglicht eine gezielte Analyse und eine strukturierte Herangehensweise, wenn Sie das Angebots-Setup in Ihrer Organisation optimieren möchten.





Rune Flordalen,
Norway

“

I'm now a certified BidMaster™.

I learned a lot despite having been involved in sales and bid management for decades.

“

Absolute Empfehlung!

Ich habe mit viel Freude am Global-BidMaster™-Programm von CSK Management teilgenommen.

[...]

Ich habe viele wertvolle Informationen und Tipps mitgenommen, die ich in meiner täglichen Arbeit umsetzen kann. Das Programm kann ich absolut jedem empfehlen. [...]



Lea Hartleb,
Oesterreich

Das Global-BidMaster™-Programm

– Format: Öffentliche Live-Online-Trainings

10 Live-Online-Module in 12 Wochen: Die Teilnehmer erleben eine Fülle von Best-Practice-Ansätzen über den gesamten Prozess der Angebotserstellung.

Alles ist mit dem BidMaster™-Framework sowie mit dem Body of Knowledge von APMP (Association of Proposal Management Professionals) abgestimmt.

Sie erleben unzählige praktische Beispiele für die Entwicklung erfolgreicher Angebote.



Inhalt

- 10 Live-Online-Module über 10-12 Wochen verteilt
- Umfangreiche Unterlagen und Materialien:
 - Das große Bid-Management-Kompendium (eBook/Flipbook, 476 Seiten)
 - Zugang zu allen Modul-Aufzeichnungen (für 180 Tage)
 - Online-Zugriff auf 400+ Folien
 - Zugriff auf das CSK Knowledge Portal (Englisch)
 - CSK-Glossar (über 300 Begriffe)
- Inklusive: Zugang zur Online-Prüfung (Certified BidMaster™)

Methodik

- Fesselnde Live-Online-Workshops
- Kurze Theorie-Inputs und praktische Tools
- Vielfältige Übungen und Praxisbeispiele
- Spezifisches, strukturiertes Feedback durch den Kursleiter und die Teilnehmer

Vorkenntnisse

- Keine

Varianten und Optionen

- Zugang zu Einzelmodulen

Hier buchen:



Hier buchen:



Designed for:



Vertrieb
und Verkauf



Angebots-
manager



Fachexperten

Verfügbare Formate:



Öffentliche
Live-Webinare



Optional:
Prüfung
(Certified
BidMaster™)

Languages:

EN, DE

BidMaster™-Workshops

– Format: Dedizierte Team-Workshops (Präsenzkurs oder Live-Online-Kurs)



Zielgruppen:



Vertrieb
und Verkauf



Angebots-
manager

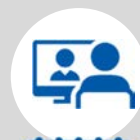


Fachexperten

Verfügbare Formate:



Präsenzkurs



Live-Webinare



Sprachen:

D, E, weitere auf Anfrage

Der zwei- bzw. dreitägige Kurs richtet sich an alle Mitglieder des Bid-/Proposal-Teams. Er vermittelt das BidMaster™-Framework 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 Angebots.

Neben der Vermittlung grundsätzlicher Regeln führen wir die Teilnehmer anhand von realen Beispielen durch den gesamten Prozess. Dabei lernen die Teilnehmer eine Reihe von Tools und Konzepte kennen und üben anhand von Checklisten, Templates und methodischen Ansätzen das systematische Abarbeiten.

Inhalt

- 3-Tages-Workshop (Standard): Alle Module des BidMaster™-Curriculums (10 Module)
- 2-Tage-Workshop (Compact): Ausgesuchte Module
- Umfangreiche Unterlagen und Materialien:
 - Das große Bid-Management-Kompendium (ebook, 476 Seiten)
 - Umfangreiches Handout (Broschüre, in Farbe)
 - Zugang zum CSK Knowledge Portal
 - PDF-Glossar (300+ Begriffe)
- Credly-Kursbestätigung und Badge

Methodik

- 2- bzw. 3-tägiger Intensivworkshop mit bis zu 15 Teilnehmern (bzw. 3 oder 6 Online-Sessions, bis zu 30 Teilnehmer)
- Kurzinputs mit praxisorientierten Instrumenten
- Übungen und Praxisbeispiele
- Qualifiziertes und strukturiertes Feedback durch Trainer und Teilnehmer
- Option: Live Deal Coaching (siehe unten)

Vorkenntnisse

- keine erforderlich

Varianten und Optionen

Erhältliche Varianten für diesen Kurs:

- Gerne passen wir diesen Kurs entsprechend Ihren Schwerpunkten für Sie an.

Optionen:

- Live-Deal-Coaching für nachhaltige Umsetzung in der Praxis:
Um die nachhaltige Wirkung in der Praxis zu sichern, unterstützen wir die Teilnehmer nach dem Training bei der Umsetzung des Erlernten in konkreten Angeboten mit Bid-Coaching (entweder live über unsere Online-Meeting-Plattform (Zoom, Teams) oder direkt vor Ort).



Optional: Prüfung
(Certified BidMaster™)

The BidMaster™ eLearning Curriculum

– Format: eLearning (zurzeit nur in Englisch)

The ultimate professional training and certification programme in the bid/proposal space in a self-paced online format!

This interactive eLearning course gives you a comprehensive overview on proposal management best practices to prepare you for the Certified BidMaster™ exam.

It is also ideal as an introduction for new hires or as a refresher for experienced professionals.

→ Watch the demo
(free, no registration required)



Inhalt

- All modules of the BidMaster™ curriculum (10 modules)
- Comprehensive resources:
 - Online access to eLearning platform for 180 days
 - *The Ultimate Bid and Proposal Compendium* (ebook, 476 pages)
 - Online access to the CSK Knowledge Portal
 - PDF Glossary (300+ Terms)
- Included: Exam platform (online) access (Certified BidMaster™)

Methodik

- Self-paced, online eLearning module
- Video tutorials, exercises / sample questions, interactive navigation
- Available 24/7 365
- Works on all platforms: Windows, MacOS, iPads, Android (not recommended for smartphones)
- Works on all browsers: Chrome, Firefox, Edge, Opera, Safari

Vorkenntnisse

- No prior knowledge or experience required
- Decent Internet connection recommended

Designed for:



Sales



Bid/Proposal Managers



Subject Matter Experts

Available Formats:



Self-paced eLearning (10 modules)



Optional: Exam included (Certified BidMaster™)

Languages:

EN

BidMaster™ Self-study Package

– Format: Selbststudium plus Prüfung



Wenn Sie auf der Suche nach der flexibelsten und budgetschonendsten Lösung sind, um sich umfassendes Bid/Proposal-Know-how anzueignen oder sich auf die BidMaster-Zertifizierung vorzubereiten - dann sind Sie hier genau richtig.

Für diejenigen, die es vorziehen, im Selbststudium zu lernen.

Designed for:



Vertrieb
und Verkauf



Angebots-
manager



Fachexperten

Inhalt

- Umfangreiche Unterlagen und Materialien:
 - Das große Bid-Management-Kompodium (Flipbook, 476 Seiten)
 - Zugang zum CSK Knowledge Portal
 - PDF-Glossar (300+ Begriffe)
- Credly-PDF-Prüfungsbestätigung (individuell und verifizierbar) und Badge



Vorkenntnisse

- Keine notwendig

Varianten und Optionen

-



Optional:
Prüfung
(Certified
BidMaster™)

Sprachen:

EN, DE



BidMaster

*» Ich freue mich über mein neues Zertifikat:
Certified BidMaster™ 2024 Silver von CSK
Management.*

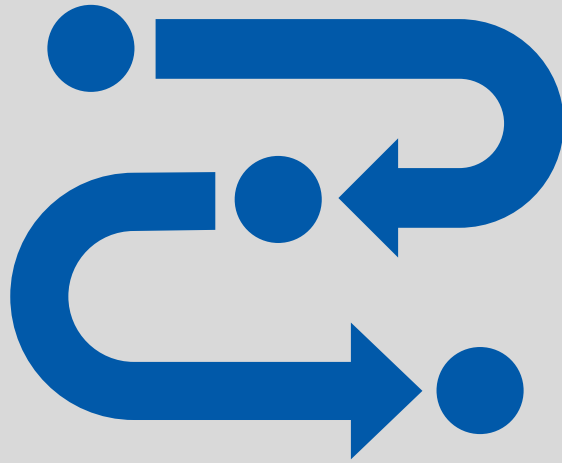
*Eine unglaublich spannende Reise hat nun ihren
Abschluss gefunden. Es war eine bereichernde
und inspirierende Erfahrung, aus der ich viel
gelernt habe. Ein herzliches Dankeschön an
Christopher S. Kälin und an alle Kolleg:innen, die
an dieser Reise teilgenommen haben.«*

R. Z., Leiterin Bid Management

Weitere Präsenz- und Online-Kurse







Angebote und Bid-Teams effizient steuern



Complex Proposal Management

– effiziente Projektsteuerung bei komplexen Angeboten



Zielgruppen:



Angebots-
manager

Dieser eintägige Workshop richtet sich an alle Bid- und Proposal-Manager, welche für komplexe Angebotsprozesse verantwortlich sind.

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

Methodik

- 1-tägiger Intensivworkshop mit bis zu 15 Teilnehmern (bzw. 3 Online-Sessions)
- Kurzinputs mit praxisorientierten Instrumenten
- Praxisnahe Übungen zur Angebotsplanung und zum Management von Angebotsprozessen
- Qualifiziertes und strukturiertes Feedback durch Trainer und Teilnehmer
- Option: Live Deal Coaching (siehe unten)

Vorkenntnisse

- keine erforderlich

Varianten und Optionen

- Live-Deal-Coaching für nachhaltige Umsetzung in der Praxis:
Um die nachhaltige Wirkung in der Praxis zu sichern, unterstützen wir die Teilnehmer nach dem Training bei der Umsetzung des Erlernten in konkreten Angeboten mit Bid-Coaching (entweder live über unsere Online-Meeting-Plattform (Zoom, Teams) oder direkt vor Ort).
- Sonderkonditionen für »Das große Bid-Management-Kompendium« für Teilnehmer (D oder E)

Verfügbare Formate:



Präsenzkurs



Live-Webinare



Sprachen:

D, E, weitere auf Anfrage



Überzeugende Angebote entwickeln



Storyline-Workshop

– die Entwicklung und Darstellung von überzeugenden Angeboten



Zielgruppen:



Vertrieb
und Verkauf



Angebots-
manager



Fachexperten

Verfügbare Formate:



Präsenzkurs



Live-Webinare



(*ohne die Themen Angebots-
präsentation, Executive Summary)

Sprachen:

D, E, weitere auf Anfrage

Der Angebotserfolg hängt von der richtigen Angebotsstrategie und von überzeugenden Argumenten ab. Der Workshop adressiert die systematische Entwicklung einer Angebotsstrategie und der logisch strukturierten, verständlichen Storyline (»Roter Faden«) anhand des Message Trees. Im Zentrum stehen die Kernbotschaften, die im Verkaufsgespräch, im Angebot und auch in der Angebotspräsentation wirksam angewendet werden können.

Der Kurs richtet sich sowohl an Proposal Manager und an alle Angebotsschreiber wie auch an Vertriebsmitarbeiter. Die angewandte Methodik kann in allen Vertriebssituationen eingesetzt werden.

Inhalt

- Die Teilnehmer lernen die Erfolgsfaktoren für ein erfolgreiches Angebot kennen
- 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 und bringen den Message Tree in eine Angebotspräsentation ein. (nur Kurs Standard)

Methodik

- 1- bzw. 2-tägiger, interaktiver Intensivworkshop mit bis zu 15 Teilnehmern (bzw. 3 oder 6 Online-Sessions)
- Kurzinputs mit praxisorientierten Instrumenten
- Übungen und praxisnahe Beispiele
- Qualifiziertes und strukturiertes Feedback durch Trainer und Teilnehmer
- Optional: Live-Deal-Coaching

Vorkenntnisse

- keine erforderlich

Varianten und Optionen

Erhältliche Varianten dieses Kurses:

- Storyline-Workshop für Sales-Teams oder Pre-Sales-Teams
- Storyline-Workshop für den Mittelstand
- Storyline-Workshop für Unternehmensberater

Optionen:

- Live-Deal-Coaching für nachhaltige Umsetzung in der Praxis:
Um die nachhaltige Wirkung in der Praxis zu sichern, unterstützen wir die Teilnehmer nach dem Training bei der Umsetzung des Erlernten in konkreten Angeboten mit Bid-Coaching (entweder live über unsere Online-Meeting-Plattform (Zoom, Teams) oder direkt vor Ort).
- Sonderkonditionen für »Das große Bid-Management-Kompendium« für Teilnehmer (D oder E)

www.cskmanagement.com

Wirkungsvolle Grafiken und Illustrationen

– wie Sie die Wirkung Ihrer Angebote mit überzeugenden Bildern optimieren

Ein Bild sagt mehr als 1000 Worte. Das gilt (insbesondere) auch für Angebote. Überzeugende Bilder beeinflussen die Entscheidung erheblich.

Dieser Workshop zeigt auf, wie überzeugende Grafiken, Illustrationen und Visualisierungen erstellt werden, damit die Botschaft richtig ankommt.

Im Zentrum des Workshops steht die konzeptionelle Entwicklung von Bildern mit einfachen Mitteln (wie z.B. PowerPoint).



Inhalt

- Die Teilnehmer erleben Beispiele von »guten«, »nicht-so-guten« und »schlechten« Grafiken und Bildern
- Die Teilnehmer erkennen den Unterschied zwischen quantitativen und qualitativen Grafiken und lernen deren richtige Anwendung
- Die Teilnehmer können Farben, Schriften und Formen richtig einsetzen
- Die Teilnehmer erfahren, wie man mit Bildern die richtige Botschaft rüberbringt
- Die Teilnehmer lernen wertvolle PowerPoint-Tricks

Methodik

- 1-tägiger interaktiver Intensivworkshop mit bis zu 15 Teilnehmern (bzw. 3 Online-Sessions)
- Kurzinputs mit praxisorientierten Instrumenten
- Übungen, praxisnahe Beispiele
- Qualifiziertes und strukturiertes Feedback durch Trainer und Teilnehmer
- Option: Live Deal Coaching (siehe unten)

Vorkenntnisse

- Basiskenntnisse Microsoft PowerPoint

Varianten und Optionen

- Option: Um die nachhaltige Wirkung zu sichern, unterstützen wir die Teilnehmer nach dem Training bei der Umsetzung des Erlernten in konkreten Angeboten mit Coaching (entweder live über unsere Online-Meeting-Plattform (Zoom, Teams) oder direkt vor Ort).
- Sonderkonditionen für »Das große Bid-Management-Kompendium« für Teilnehmer (D oder E)

Zielgruppen:



Vertrieb
und Verkauf



Angebots-
manager



Fachexperten

Verfügbare Formate:



Präsenzkurs



1 Tag



Live-Webinare



3
Sessions

Sprachen:

D, E, weitere auf Anfrage

Das überzeugende Executive Summary

– alles um den wichtigsten Teil des Angebots



Zielgruppen:



Vertrieb
und Verkauf



Angebots-
manager



Fachexperten

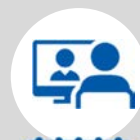
Verfügbare Formate:



Präsenzkurs



1 Tag



Live-Webinare



3
Sessions

Sprachen:

D, E, weitere auf Anfrage

Hier geht es um den wichtigsten und am meisten gelesenen Teil Ihres Angebots. Zeigen Sie im Executive Summary, warum Ihr Kunde Ihr Angebot annehmen muss und nicht das der Konkurrenz.

Dieser Workshop richtet sich an Angebotsmanager sowie an Vertriebsmitarbeiter, die regelmäßig Executive Summaries schreiben.

Die 5-Box-Struktur ermöglicht es, den ersten Eindruck Ihres Angebots so überzeugend darzustellen, dass der Leser schon nach wenigen Abschnitten die Übersicht über das Angebot erhält und gleichzeitig positiv beeinflusst wird.

Inhalt

- Zielgruppe bzw. Leser des Executive Summary
- Idealer Zeitpunkt der Erstellung und Autoren des Executive Summary
- 5-Box-Struktur des Executive Summary (Inhalt und Gliederung)
- Grundregeln für Stil und Wortwahl
- Grafiken und Bilder im Executive Summary
- Typische Fehler, die es zu vermeiden gilt

Methodik

- 1-tägiger, interaktiver Intensivworkshop mit bis zu 15 Teilnehmern (bzw. 3 Online-Sessions)
- Kurzinputs mit praxisorientierten Instrumenten
- Erstellen eines Executive Summary anhand eines aktuellen Beispiels
- Qualifiziertes und strukturiertes Feedback durch Trainer und Teilnehmer
- Option: Live Deal Coaching (siehe unten)

Vorkenntnisse

- keine erforderlich

Varianten und Optionen

Erhältliche Variante für diesen Kurs:

- Kompaktversion in einem halben Tag

Optionen:

- Live-Deal-Coaching für nachhaltige Umsetzung in der Praxis:
Um die nachhaltige Wirkung in der Praxis zu sichern, unterstützen wir die Teilnehmer nach dem Training bei der Umsetzung des Erlernten in konkreten Angeboten mit Bid-Coaching (entweder live über unsere Online-Meeting-Plattform (Zoom, Teams) oder direkt vor Ort).
- Sonderkonditionen für »Das große Bid-Management-Kompendium« für Teilnehmer (D oder E)

**Ideal als
Vorbereitung auf
die APMP-Mikro-
Zertifizierung
“Executive
Summaries”**

Das große Bid-Management-Kompendium

470 Seiten geballtes Bid-Management-Know-how, mit über 100 Abbildungen, Tabellen, Checklisten, Mustern

**Auch ideal zur Vorbereitung auf die APMP-
Foundation- oder Practitioner-Prüfung**

www.bid-kompendium.com

amazon.de



**Auch in ENGLISCH:
*The Ultimate Bid and
Proposal Compendium***



Scan mich!

www.proposal-compendium.com
(auch als eBook verfügbar!)



Massimo Giorgi,
France

“

The best career booster ever!

Highly recommended for career advancement!

“

I can highly recommend this class.

Thank you CSK Management!



Jenny Mellquist,
Sweden



Ausschreibungen der öffentlichen Hand verstehen und erfolgreich beantworten



Öffentliche Aufträge gewinnen

– was darf und muss ich machen, um den Zuschlag zu erhalten



Zielgruppen:



Vertrieb
und Verkauf



Angebots-
manager



Fachexperten

Verfügbare Formate:



Präsenzkurs



1 Tag



Live-Webinare



3
Sessions

Sprachen:

D, E, weitere auf Anfrage

Öffentliche Ausschreibungen zu gewinnen, kann sehr attraktiv sein. So sind die zu vergebenen Auftragsvolumen in der Regel im Vergleich zu den meisten privatwirtschaftlichen Aufträgen relativ groß. Es ist notwendig, die besonderen Vorgaben zu kennen, um keine Verfahrensfehler zu begehen, die zum Ausschluss führen. Dieser Workshop erklärt das System der öffentlichen Ausschreibungen und die Teilnehmer lernen, welche Strategien, Methoden und Tricks es gibt, um mehr Aufträge aus der öffentlichen Hand zu gewinnen. In diesem Kurs lernen Sie, wie Sie ein erfolgreiches Angebot erstellen, ohne die Spielregeln öffentlicher Ausschreibungen zu verletzen.

Inhalt

- Die Teilnehmer lernen die wichtigsten Spielregeln und Besonderheiten öffentlicher Ausschreibungen kennen
- Die Teilnehmer lernen, die Vergabeunterlagen strukturiert zu analysieren
- Bid or No-Bid? Die besondere Rolle der Qualifikation bei öffentlichen Ausschreibungen
- Die Teilnehmer erfahren, wie sie die Bewertung durch die öffentliche Hand maximieren können. Sie üben, Angebotstexte zu erstellen, welche die Anforderungen nicht nur erfüllen, sondern Ihre Leistung auch attraktiv darstellen

Methodik

- 1-tägiger interaktiver Intensivworkshop mit bis zu 15 Teilnehmern (bzw. 3 Online-Sessions)
- Kurzinputs mit praxisorientierten Instrumenten
- Übungen und praxisnahe Beispiele
- Qualifiziertes und strukturiertes Feedback durch Trainer und Teilnehmer
- Optional: Live-Deal-Coaching (siehe unten)

Vorkenntnisse

- keine erforderlich

Varianten und Optionen

Erhältliche Varianten dieses Kurses:

- Öffentliche Ausschreibungen in der Schweiz gewinnen (Grundlage BöB)

Optionen:

- Live-Deal-Coaching für nachhaltige Umsetzung in der Praxis:
Um die nachhaltige Wirkung in der Praxis zu sichern, unterstützen wir die Teilnehmer nach dem Training bei der Umsetzung des Erlernten in konkreten Angeboten mit Bid-Coaching (entweder live über unsere Online-Meeting-Plattform (Zoom, Teams) oder direkt vor Ort).
- Sonderkonditionen für »Das große Bid-Management-Kompodium« für Teilnehmer (D oder E)



**Die Opportunity sicher zum Erfolg
führen**



Winning the Game: Professionelles Opportunity Management

– systematisch von der Opportunity-Identifikation bis zum Vertrag



Zielgruppen:



Vertrieb
und Verkauf



Angebots-
manager

Verfügbare Formate:



Präsenzkurs



1 Tag



Live-Webinare



3
Sessions

Sprachen:

D, E, weitere auf Anfrage

Der Schlüssel zur erfolgreichen Vorbereitung eines Angebots liegt im professionellen Opportunity Management.

Die systematische Entdeckung, Erfassung, Analyse, Planung und Pflege einer Opportunity führt zu messbar höheren Erfolgsquoten. Dieser Capture-Workshop lässt die Teilnehmer erleben, wie eine Opportunity wirkungsvoll gesteuert werden kann, um die Abschluss-Chancen zu maximieren.

Der Workshop deckt den ganzen Vertriebszyklus ab, von der Opportunity-Identifikation bis zur Verhandlungsführung.

Inhalt

- Sie lernen, wie sich beim Kunden die Bedürfnisse zur konkreten Nachfrage entwickeln und wie sie die Bedürfnisse des Buying Centers adressieren
- Die Teilnehmer lernen und erfahren, wie sie eine Geschäftsmöglichkeit (Opportunity) systematisch entdecken, erfassen, analysieren, bewerten und dokumentieren
- Die Teilnehmer erfahren, wie sie Opportunities einfach qualifizieren können
- Die Teilnehmer erlernen die Price-to-Win-Methodik, um den richtigen Preispunkt zu bestimmen und die Gewinnchancen zu maximieren
- Sie erhalten Tipps und Tricks von der Bedürfnisanalyse bis zur Verhandlungsführung

Methodik

- 1-oder 2-tägiger interaktiver Intensivworkshop mit bis zu 15 Teilnehmern (bzw. 3 oder 5 Online-Sessions)
- Kurzinputs mit praxisorientierten Instrumenten
- Übungen und praxisnahe Beispiele
- Qualifiziertes und strukturiertes Feedback durch Trainer und Teilnehmer
- Optional: Live-Deal-Coaching (siehe unten)

Vorkenntnisse

- keine erforderlich

Varianten und Optionen

- Live-Deal-Coaching für nachhaltige Umsetzung in der Praxis:
Um die nachhaltige Wirkung in der Praxis zu sichern, unterstützen wir die Teilnehmer nach dem Training bei der Umsetzung des Erlernten in konkreten Deals mit Coaching (entweder live über unsere Online-Meeting-Plattform (Zoom, Teams) oder direkt vor Ort).
- Sonderkonditionen für »Das große Bid-Management-Kompodium« für Teilnehmer (D oder E)

Pricing und Value Creation

– rund um die Preisberechnung und die »richtige« Preisfindung



Der »richtige« Preis ist eine der schwierigsten Herausforderungen bei der Angebotserstellung.

Dieser Pricing-Workshop hilft Ihnen zu verstehen, wie Kunden Ihren Preis bewerten und welche Preisstrategien Sie anwenden können. Außerdem lernen die Teilnehmer, welche Komponenten für die Preiskalkulation notwendig sind.

Neben dem eigentlichen Preis gibt es auch eine Reihe nützlicher Tricks, den Preis psychologisch geschickt darzustellen.

Inhalt

- Die Teilnehmer lernen, wie Kunden Preise wahrnehmen und bewerten
- Die Teilnehmer entwickeln verschiedene Typen von Preisstrategien
- 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 erfahren verschiedene Tricks der Preisdarstellung

Methodik

- 1-tägiger interaktiver Intensivworkshop mit bis zu 15 Teilnehmern (bzw. 3 Online-Sessions)
- Kurzinputs mit praxisorientierten Instrumenten
- Übungen, praxisnahe Beispiele
- Qualifiziertes und strukturiertes Feedback durch Trainer und Teilnehmer
- Option: Live Deal Coaching (siehe unten)

Vorkenntnisse

- keine erforderlich

Varianten und Optionen

- Live-Deal-Coaching für nachhaltige Umsetzung in der Praxis:
Um die nachhaltige Wirkung in der Praxis zu sichern, unterstützen wir die Teilnehmer nach dem Training bei der Umsetzung des Erlernten in konkreten Angeboten mit Bid-Coaching (entweder live über unsere Online-Meeting-Plattform (Zoom, Teams) oder direkt vor Ort).
- Sonderkonditionen für »Das große Bid-Management-Kompendium« für Teilnehmer (D oder E)

Zielgruppen:



Vertrieb
und Verkauf



Angebots-
manager



Fachexperten

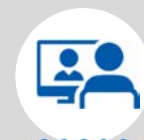
Verfügbare Formate:



Präsenzkurs



1 Tag



Live-Webinare



3
Sessions

Sprachen:

D, E, weitere auf Anfrage

Die überzeugende Angebotspräsentation

– wie Sie sich erfolgreich vom Wettbewerb differenzieren



Zielgruppen:



Vertrieb
und Verkauf



Angebots-
manager



Fachexperten

Verfügbare Formate:



Präsenzkurs



1-2 Tage



Live-Webinare



3-6
Sessions

Sprachen:

D, E, weitere auf Anfrage

Erleben Sie in diesem interaktiven Workshop, wie Sie überzeugende Angebotspräsentationen erstellen, die den Ausschlag geben. Lernen Sie, was und wie Sie präsentieren müssen, um den Kunden wirklich zu überzeugen.

Dieser Workshop gibt den Teilnehmern die Grundlagen, 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 Offline und Online
- Message-Tree-Prinzip
- Wie überzeuge ich die Zuhörer? – Grundlagen der Präsentationstechnik
- »The Red Team« – Analyse des Angebotes aus der Kundensicht

Methodik

- 1-tägiger, interaktiver Intensivworkshop mit 6–9 Teilnehmern (max. 15) (bzw. 3 Online-Sessions)
- Kurzinputs mit praxisorientierten Instrumenten
- Übungen, praxisnahe Rollenspiele
- Qualifiziertes und strukturiertes Feedback durch Trainer und Teilnehmer
- Option: Live Deal Coaching (siehe unten)

Vorkenntnisse

- keine erforderlich

Varianten und Optionen

- Optionaler Zusatztag:
Wir spielen Ihren Einsatz live durch und optimieren Ihren Auftritt mit Hilfe von Video-Auswertung.
- Live-Deal-Coaching für nachhaltige Umsetzung in der Praxis:
Um die nachhaltige Wirkung in der Praxis zu sichern, unterstützen wir die Teilnehmer nach dem Training bei der Umsetzung des Erlernten in konkreten Angeboten mit Bid-Coaching (entweder live über unsere Online-Meeting-Plattform (Zoom, Teams) oder direkt vor Ort).
- Sonderkonditionen für »Das große Bid-Management-Kompodium« für Teilnehmer (D oder E)

Zielführende Preisverhandlung

– schwierige Preis- und Vertragsverhandlungen meistern



Verhandlungskompetenz ist ein strategischer Erfolgsfaktor. Mit dem richtigen Werkzeug erzielen Sie bessere Resultate und sichern sich Ihre Margen in schwierigen Preis- und Vertragsverhandlungen. In anspruchsvollen Situationen zahlt sich Ihre Investition um ein Vielfaches aus.

Der Workshop baut auf einem bewährten Kurskonzept auf und ermöglicht den Teilnehmern, aufgrund von eigenen Beispielen praktische Instrumente anzuwenden.

Erfolgreiche Verhandlungsführung ist keine Frage der Härte, sondern der gezielten Vorgehensweise – mit uns können Sie sich diese aneignen.

Inhalt

- Basis aller erfolgreicher Verhandlungen
- Die vier Verhandlungsprinzipien (basierend auf dem Harvardprinzip)
- Meistern der speziellen Situation „Preisverhandlung“ (Unterschiede zu „normalen“ Verhandlungen; Prüfung, ob der Käufer lügt)
- 10 psychologische Werkzeuge für erfolgreiche Verhandlungen
- Effektive Vorbereitung

Methodik

- 1-tägiges, interaktives Intensivtraining mit bis zu 15 Personen (bzw. 3 Online-Sessions)
- Bezug auf individuelle Zielsetzungen und Fragestellungen
- Präsentationen, Übungen, Diskussionen, Rollenspiele
- Hoher Praxisbezug mit Beispielen der Teilnehmergruppe
- Option: Live Deal Coaching (siehe unten)

Vorkenntnisse

- keine erforderlich

Varianten und Optionen

- Live-Deal-Coaching für nachhaltige Umsetzung in der Praxis:
Um die nachhaltige Wirkung in der Praxis zu sichern, unterstützen wir die Teilnehmer nach dem Training bei der Umsetzung des Erlernten in konkreten Verhandlungen mit Bid-Coaching (entweder live über unsere Online-Meeting-Plattform (Zoom, Teams, Alfaview) oder direkt vor Ort).
- Sonderkonditionen für »Das große Bid-Management-Kompodium« für Teilnehmer (D oder E)

Zielgruppen:



Vertrieb
und Verkauf



Angebots-
manager



Fachexperten

Verfügbare Formate:



Präsenzkurs



1 Tag



Live-Webinare



3
Sessions

Sprachen:

D, E, weitere auf Anfrage





Das Global-DealMaster™-Programm

Das Trainings- und Zertifizierungsprogramm für Opportunity/Capture Manager
(sechs Module à 90-180 Minuten)



Für separate Broschüre bitte scannen!



“



Markus Lassig,
Germany

Das Programm ist wirklich
großartig.

Den einzelnen Sessions zu folgen
ist ein Hochgenuss, und mir
wurde keine einzige Sekunde
langweilig.

“

Es macht wirklich Spaß.

Ich freue mich, ein BidMaster™
zu sein!

Übersetzt mit DeepL



Lisa Theessen,
United States



**Überzeugende technische
Dokumente erstellen**



Technische Dokumente mit Biss

– die Entwicklung von überzeugenden technischen Dokumenten



Zielgruppen:



Fachexperten

Technische Dokumente sind tendenziell trocken, kompliziert und oft schrecklich zu lesen. Machen Sie es besser!

Dieser Kurs zeigt auf, wie Sie technische Dokumente sowohl für den Fachexperten wie auch für weniger versierte Leser attraktiv gestalten.

Es geht dabei darum, wie Sie ein Dokument strukturieren, wie Sie als Autor die richtigen Schlüsselbotschaften definieren und wie Sie den Inhalt in ein leicht verständliches und wirkungsvolles Dokument überführen.

Anhand von eigenen Beispielen verwandeln die Teilnehmer langweilige, trockene Texte in lesenswerte, überzeugende Dokumente.

Inhalt

- Grundlagen: Was macht ein Dokument lesenswert und interessant?
- Lernen der Bedürfnisse des Lesers, verschiedene »Typen« von Lesern
- Learnings von Journalisten. Kernbotschaften und Dokumentstruktur
- Die Wahl der richtigen Sprache, Goldene Stilrichtlinien
- Messbarkeit der Dokumentqualität
- In der 2-Tages-Variante lernen sie auch, wie man technische Inhalte überzeugend überbringt und welche Rolle grafische Elemente spielen

Methodik

- 1-bzw. 2-tägiger, interaktiver Intensivworkshop mit bis zu 15 Teilnehmern (bzw. 3 oder 6 Online-Sessions)
- Kurzinputs mit praxisorientierten Instrumenten
- Übungen und praxisnahe Beispiele
- Qualifiziertes und strukturiertes Feedback durch Trainer und Teilnehmer

Vorkenntnisse

- keine erforderlich

Varianten und Optionen

- Live Coaching für nachhaltige Umsetzung in der Praxis:
Um die nachhaltige Wirkung in der Praxis zu sichern, unterstützen wir die Teilnehmer nach dem Training bei der Umsetzung des Erlernten in konkreten Angeboten mit Live Coaching (entweder live über unsere Online-Meeting-Plattform (Zoom, Teams) oder direkt vor Ort).

Verfügbare Formate:



Präsenzkurs

1 oder 2
Tage



Live-Webinare

3 oder 6
Sessions

Sprachen:

D, E, weitere auf Anfrage



**Der Bid Directors' Club:
Nur für Führungskräfte**



Der Bid Directors' Club:

– Nur für Führungskräfte (im Moment in Englisch)



Zielgruppen:



Bid-Center-
Leiter,
Führungskräfte

Hier sind Sie richtig, wenn Sie als Bid Center Manager und Führungskraft Ihr Team effizienter führen und erfolgreicher machen möchten. In dieser Kurzworkshop-Serie lernen Sie die wichtigsten Stellhebel, Werkzeuge und Methoden kennen, um Ihren Verantwortungsbereich noch erfolgreicher zu gestalten.

Zielgruppe: Es richtet sich an alle, die die Gesamtverantwortung über das Bid-/Proposal-Management im Unternehmen tragen: Bid/Proposal Directors, Angebotsleiter, Head of Bid/Proposal Management. Also alle, die ein Team an Bid-/Proposal-Managern führen. Egal, ob "Director" auf Ihrer Visitenkarte steht, oder nicht.

Inhalt

- Erfolgreiches Bid Center Management
- Effektiver Umgang mit Workload-Schwankungen
- Optimale Einbindung des Bid Centers in die Gesamtorganisation
- Zielführendes Prozessmanagement (inkl. Qualifikation, Kick-Off und Reviews)
- Wirksam Kosten sparen und Aufwand minimieren im Bid Management
- Tools und Werkzeuge sinnvoll einsetzen
- Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen (Sales, Pre-Sales, Produktmanagement etc.)
- Entwicklung eines Aktionsplans zur Optimierung des Bid Setups

Methodik

- 3 Live-Online-Workshops in Kleingruppen
- Jede Session dauert 90-120 Minuten und findet im wöchentlichen Abstand statt, um sich optimal in den Arbeitsalltag einzufügen.
- Christopher S. Kälin liefert Best-Practice-Impulse, die dann gemeinsam im Praxiskontext diskutiert werden. Der intensive Austausch der Teilnehmer bietet wertvolle Anregungen für das eigene Umfeld.

Vorkenntnisse

- keine erforderlich. Erfahrung als Bid-Center-Leiter empfohlen.

Varianten und Optionen

- -

Verfügbare Formate:



Live-Webinare



Sprachen:

D, E, weitere auf Anfrage



Bitte beachten: Wir bieten keine APMP- Zertifizierungen mehr an

Seit über 15 Jahren waren wir stolz darauf, eine „Accredited Training Organisation“ (ATO) für das APMP-Zertifizierungsprogramm zu sein. In dieser Zeit haben wir weltweit Tausende von Bid- und Proposal-Managern auf ihrem Weg zur Zertifizierung und in ihrer beruflichen Weiterentwicklung begleitet. Unser Anspruch war dabei stets klar: Wir wollen die Messlatte für unsere Branche höher legen.

Nachdem APMP die Kursgrundlagen zur Foundation-Zertifizierung revidiert hat, haben wir nach 15 Jahren die schwierige, aber konsequente Entscheidung treffen müssen, keine APMP-Kurse mehr anzubieten. In diesem Zusammenhang haben wir uns auch entschlossen, künftig nicht mehr als „Approved Training Organisation“ aufzutreten.

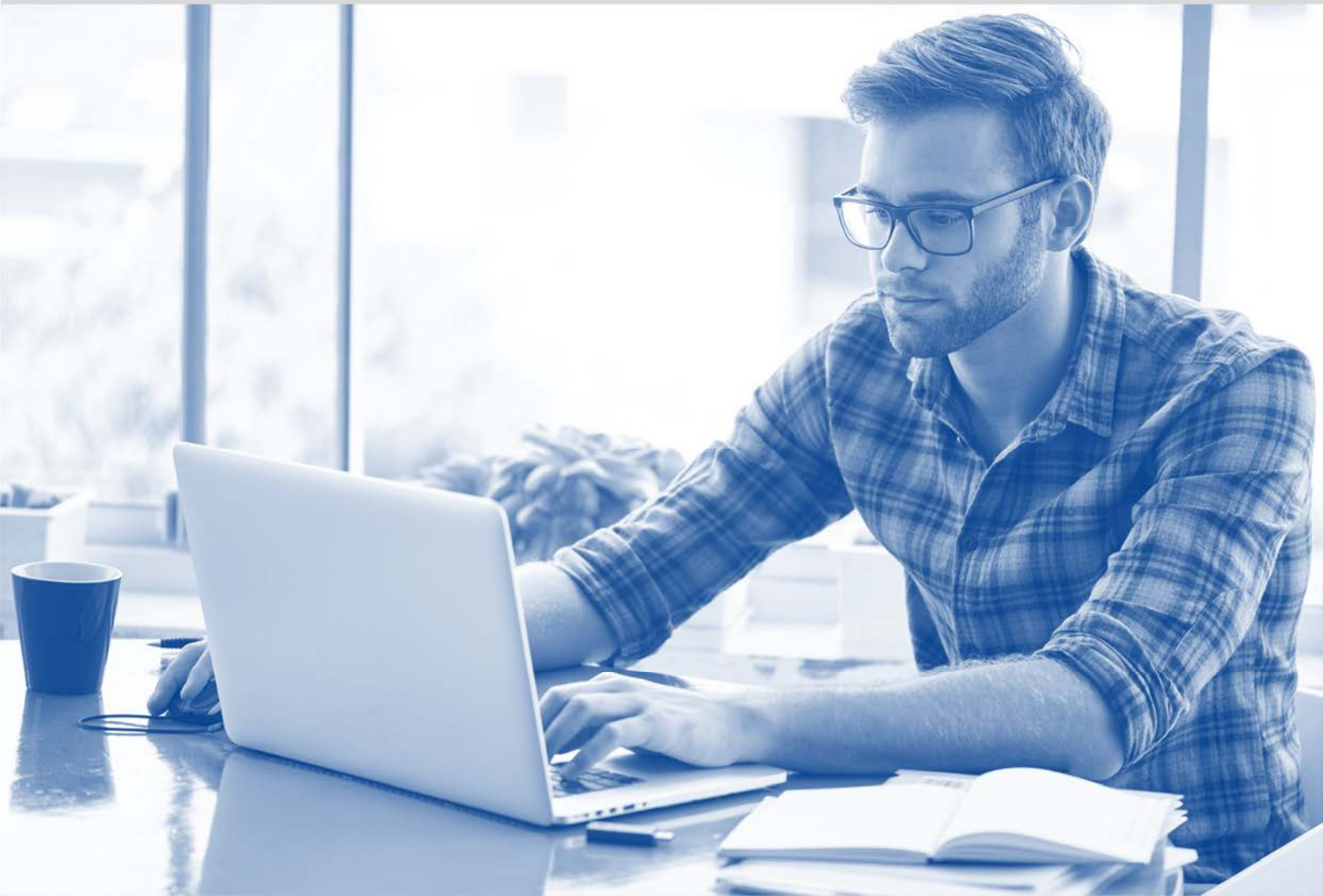
Diese Entscheidung ist Ausdruck unseres Qualitätsanspruchs und unseres Respekts gegenüber all den Bid- und Proposal-Managern, die uns ihre Weiterbildung anvertrauen.

Unser Engagement für die Weiterentwicklung der Bid- und Proposal-Community bleibt ungebrochen. Wir werden auch künftig unsere bewährten Trainingsprogramme anbieten – und uns dabei noch stärker auf das konzentrieren, was echten Mehrwert schafft.

Christopher S. Kälin, Managing Partner, CPP APMP Fellow



eLearning



eLearning

– flexibles Lernen ohne Reisezeit und Reisekosten



CSK eLearning




Interaktive eLearning-Module sind die flexibelste Option, sich weiterzubilden. Die Teilnehmer können jederzeit, von überall und von fast allen Geräten aus mit ihrem Browser auf den Kurs zugreifen und ihr Lerntempo individuell gestalten. Die eLearning-Module sind auf Windows-PCs, Macs, iPads und Android-Tablets lauffähig. Es sind keine Downloads oder Software-Installationen notwendig.

Nach der Registrierung erhält der Teilnehmer Zugriff während 180 Tagen.

Um ein möglichst breites Zielpublikum zu erreichen, sind alle eLearning-Module in englischer Sprache.



eLearning-Module (Englisch)

eLearning courses	Course length	Price
<p>BidMaster™ Curriculum</p> <p>The ultimate professional curriculum in the bid/proposal space in a self-paced online format!</p> <p>This interactive, self-paced eLearning course gives you a comprehensive overview on proposal management best practices to prepare you for the Certified BidMaster™ exam.</p> <p>It is also ideal as an introduction for new hires or as a refresher for experienced professionals.</p> <p>The package includes:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ All modules of the BidMaster™ curriculum (10 modules) ▪ Comprehensive resources: <ul style="list-style-type: none"> – Online access to eLearning platform for 180 days – <i>The Ultimate Bid and Proposal Compendium</i> (ebook, 476 pages) – Online access to CSK Knowledge Portal – PDF Glossary (300+ Terms) ▪ Included: Exam platform (online) access (Certified BidMaster™) 	 <p>around 20 hours</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ EUR 815 / GBP 680 / USD 940 / AUD 1450 ▪ Including BidMaster™ exam access ▪ group discounts apply
<p>Writing Convincing Executive Summaries (Micro-Certification Prep Course)</p> <p>This interactive, self-paced eLearning course provides you with the know-how and the tools for writing convincing executive summaries: It is also ideal as an introduction for new hires or as a refresher for experienced professionals.</p> <p>The course covers: goal of the executive summary, length, typical readers and their needs, the authors, timeline during the proposal process, 5-box structure, style guidelines, quality check.</p>	 <p>around 30 to 60 minutes</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ USD 109 / EUR 99 / GBP 89 ▪ Optional pack: USD 10/EUR 10/GBP 9 (PDF of featured content)
<p>Powerful Proposal Presentations</p> <p>This interactive, self-paced eLearning course enables you to develop powerful proposal presentations.</p> <p>The course covers: typical audience needs, ideal agenda (7-point structure), key mistakes, how to introduce your team, development of key messages. Alternatives to PowerPoint. Special aspects of virtual presentations.</p>	 <p>around 30 to 60 minutes</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ EUR 79 / GBP 71 / USD 89 ▪ Optional pack: EUR 10/GBP 9 (PDF of featured content)

→ Watch the demo
(free, no registration required)



CSK eLearning: Vollständig SCORM-kompatibel

SCORM

Einfach in Ihr LMS zu integrieren (Learning Management System)

Alle CSK-eLearning-Module sind SCORM-kompatibel (1.1, 1.2 and 2004). Außerdem können wir unsere eLearning-Lösungen auch in AICC, cmi5, and Tin Can API integrieren.

- Sichere Kompatibilität mit Ihrer Online-Lernplattform: Sie behalten den Lernerfolg Ihrer Mitarbeiter im Auge.
- Hohe Kosteneffizienz, weil keine zusätzlichen Kosten für die Integration anfallen.
- Alle Inhalte sind auch dann noch nutzbar, wenn Sie Ihre LMS-Plattform wechseln oder upgraden.
- Mitarbeiter erkennen die Standard-SCORM-Inhaltsstruktur und können sofort beginnen.
- Der Interaktive Inhalt basiert auf SCORM-Best-Practises
- Die CSK-eLearning-Module sind SCORM-kompatibel und unmittelbar bereit für den Rollout.

Branding für Ihre Mitarbeiter

Gerne entwickeln wir maßgeschneiderte Inhalte für Ihr LMS.

Live-Deal-Coaching



Live-Deal-Coaching

– für nachhaltigen Lerneffekt in der Praxisumsetzung

Um die nachhaltige Wirkung für die Teilnehmer zu sichern, unterstützen wir die Teilnehmer nach dem Training bei der Umsetzung des Erlernten in konkreten Angeboten mit Live-Deal-Coaching.

Online oder live vor Ort

Das Coaching führen wir direkt bei Ihnen vor Ort und/oder live über unsere Online-Meeting-Plattform (Zoom, Teams) durch.

Nach der Durchführung eines Trainings buchen die Teilnehmer Webmeetings und können dann mit dem CSK-Trainer Aspekte eines aktuellen Angebots direkt mit dem Trainer besprechen (z.B. die Formulierung des Executive Summary). Oder wir vereinbaren einen Termin Ihnen, um eine konkrete Angebotssituation zu besprechen.




1:1-Umsetzung in der Praxis

Somit setzen die Teilnehmer das Gelernte effizient in die Realität um und können die Methodik in ihrem Alltag nachhaltig einsetzen.

Das Live-Deal-Coaching findet unmittelbar nach dem Workshop statt. Idealerweise aber innerhalb von drei Monaten nach dem Workshop. Das Coaching-Kontingent ist stundenweise (bei Webmeetings) oder in Tagen (bei vor-Ort-Terminen) abrufbar.

Darauf sollten Sie achten

– Checkliste für die Auswahl Ihres Trainingsanbieters

		 CSK Management	Anbieter 2	Anbieter 3
1.	Der Anbieter kann für Ihr Fachgebiet konkrete Referenzen nachweisen, die zu Ihren Anforderungen passen	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.	Sie bekommen den zu Ihnen passenden Trainer schon im Angebot zugesichert	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.	Der Trainer verfügt über umfangreiche, aktuelle und praktische Erfahrung im Schulungsthema	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.	Der Trainer hält regelmäßig Schulungen und kann positive Feedbacks aus seinen Trainings nachweisen	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.	Der Trainer besitzt eine Zertifizierung für Bid- und Proposal Management (z. B. APMP-Zertifizierung)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6.	Die Ausbildung wird von einem Trainer durchgeführt, der sich selbst aktiv in die Weiterentwicklung von Best Practices einbringt (z.B. bei APMP; Association of Proposal Management Professionals).	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



Norbert Thiemermann • 1st

Sr. Bid Manager Dell GmbH

2h • 🌐

Ich bin überglücklich, dass ich die CSK Global Bid Master 2024 Zertifizierung geschafft habe. Ich freue mich über mein neues Zertifikat: Certified BidMaster™ 2024 Silver von **CSK Management**.

Es war ein sehr gute Mischung aus Wiederholung , neuen Aspekten und praktischen Übungen. Vielen herzlichen Dank an das gesamte CSK Management Team und an den Trainer Chris Kälin. Ich kann jedem in der Rolle des Bid- oder Proposal Manager diesen Lehrgang nur empfehlen. Neues Zertifikat feiern



Sebastian Kwaschik • 2nd

Bid Manager bei Bechtle Austria

21m • 🌐

Hey, ich habe gerade das Global BidMaster™-Programm von **CSK Management** abgeschlossen. Der Lehrplan umfasste effektive Strategien für die Vorbereitung und Einreichung erfolgreicher Angebote. Ich habe praktische Tools erhalten, mit denen ich jeden Ausschreibungsprozess verwalten kann, was letztendlich zu erfolgreicherem und wettbewerbsfähigeren Angeboten führt. Das BidMaster™-Framework bietet Methoden, Tools und Strukturen für den gesamten Angebotsprozess, von der RFP-Analyse über die Dokumentenerstellung bis hin zur Einrichtung des Angebotsbüros und der Angebotspräsentation. Damit kann ich effizienter arbeiten und gleichzeitig mehr Aufträge gewinnen. <https://lnkd.in/daidQb7Q>

Show translation



The Global BidMaster™ Programme 2025 was issued by CSK Management to Sebastian Kwaschik.

credly.com



Leni Belz • 1st

Für ein sicheres Leben.

1mo • 🌐

👉 **erfolgreichere Angebote- Bid Master - Seminar mit CSK Management** 👈

Kürzlich haben meine Kollegen und ich am Seminar "Bid Master" bei **CSK Management** teilgenommen. Die praxisnahen Strategien, die wir gelernt haben, werden nun Stück für Stück Teil unserer Angebote werden.

Ich bin persönlich sehr begeistert von diesem Seminar. Der Aufbau war strukturiert und motivierend, sodass wir alle mit klarem Fokus dabei sein konnten. Definitiv ein Seminar, was man besucht haben sollte. Die Inhalte werden uns auch in Zukunft helfen Angebote zu verbessern.

Ein herzliches Dankeschön an **Christopher S. Kälin** und alle Bid-Team Kollegen für die inspirierende Zusammenarbeit! 📁

#BidMaster #CSKManagement #Seminar #Erfolg #Wachstum #nutzedeinwissen

Show translation

👤 You and 12 others

1 repost

