

Programm 2024



# Das Global-BidMaster™-Programm

*Der ultimative Curriculum für Bid-/Proposal-Manager:  
Umfassendes Best-Practice-Wissen in zehn interaktiven  
Online-Modulen*

(10 Live-Online-Module über 12 Wochen)



Holen Sie sich diese Broschüre als PDF!

# Das Global-BidMaster™-Programm

– das ultimative Curriculum für Bid- und Proposal-Manager

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

Das Global-BidMaster™ Programm ist das ultimative professionelle Curriculum für Bid- und Proposal-Manager!

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.

In 12 Wochen bieten die 10 Module eine Fülle von praktischen Beispielen für die Entwicklung erfolgreicher Angebote und Best-Practice-Anleitungen, die alle mit dem Body of Knowledge von APMP (Association of Proposal Management Professionals) sowie mit dem BidMaster™-Framework von CSK abgestimmt sind.



Für alle, die im Bereich der Angebotserstellung tätig sind:



Angebotsmanager,  
Bid-/Proposal-Manager



Vertrieb  
und Verkauf



Fachexperten/  
Pre-Sales



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

### Online und interaktiv

Die Module dauern zwischen 60 und 180 Minuten, je nach Thema. Die Teilnehmer können entweder die gesamte Reihe buchen (zum ermäßigten Preis) oder einzelne Module auswählen.

Das Format kombiniert die Vorteile einer typischen Webinarserie mit den Vorteilen einer Vor-Ort-Schulung. Im Gegensatz zu anderen typischen Online-Schulungskonzepten bietet es interaktiven Zugang zu einem echten Trainer. Dies bedeutet, dass die Teilnehmer live Aufgaben lösen können und das Verständnis und den Lernerfolg maximieren. Falls Sie an einem Modul nicht teilnehmen können, zeichnen wir alle Module für Sie auf, so dass Sie trotzdem vollen Zugang zu sämtlichen Inhalten haben.



# Ihr Kurs-Fahrplan

– 10 Module in 12 Wochen

## Ihr Kursfahrplan mit zehn interaktiven Online-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

#### Zielgruppe



Angebotsmanager,  
Bid-/Proposal-Manager



Vertrieb  
und Verkauf



Fachexperten/  
Pre-Sales



# Ihr Kurs-Fahrplan

– 10 Module in 12 Wochen

4



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

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



# Ihr Kurs-Fahrplan

– 10 Module in 12 Wochen

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



BidMaster

# All-inclusive oder ausgewählte Module

– das ultimative Curriculum für Bid- und Proposal-Management

## Einzelne Module buchen

Sie wählen die für Sie relevanten Module aus.

Das ist inbegriffen:

- Zugang zu ausgewählten Live-Modulen (-60-180 Minuten, je nach Thema)
- Zugriff auf online-Handout (optional)

- Zugang zur Aufzeichnung der Module (optional, gültig für 180 Tage)

- Anrechenbar auf 1-3 APMP CEUs/CPDs (je nach Thema)

Ab EUR 129 / USD 139 pro Modul  
(je nach Thema)

Termine und Anmeldemöglichkeiten:



## Gesamtes BidMaster™-Programm

Nehmen Sie am gesamten Programm teil und legen (optional) die BidMaster™-Prüfung ab.

Das ist inbegriffen:

- Zugang zu allen zehn Live-Modulen (-60-180 Minuten, je nach Thema)
- Kostenloser Zugriff auf online-Handout
- eBook *The Ultimate Bid and Proposal Compendium* (über 400 Seiten Best-Practice-Wissen und Beispiele)
- Kostenloser Zugang zu allen Aufzeichnungen (gültig für 180 Tage)
- Kostenloser Zugang zum Wissensportal von CSK
- Kostenloses CSK-Glossar (über 300 Begriffe)
- Kostenloser Digital Badge und individuelles, verifizierbares PDF-Kurszertifikat als Teilnahmenachweis
- (kostenlose) Möglichkeit, die BidMaster-Prüfung zu absolvieren (Voraussetzung: aktive Teilnahme an den fünf Kernmodulen plus 2 weitere Module)
- Anrechenbar auf 16 APMP CEUs/CPDs



EUR 2490 / USD 2590

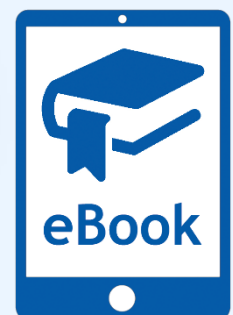
Termine und Anmeldemöglichkeiten:



# Inklusive: Das Kompendium (im Wert von EUR 95)

– für Teilnehmer des kompletten Programms

470 Seiten geballtes Bid-Management-Know-how mit über 100 Diagrammen, Tabellen, Checklisten und Modellen  
Alle Teilnehmer des kompletten Programms erhalten ein Exemplar des Referenzwerks *The Ultimate Bid and Proposal Compendium* (englische Ausgabe) oder *Das große Bid-Management-Kompendium* (deutsche Ausgabe), entweder als Paperback, Online-Flipbook oder als eBook.



[www.proposal-compendium.com](http://www.proposal-compendium.com)



Auch als hervorragendes Nachschlagewerk für  
Kandidaten, die eine der APMP-Prüfungen ablegen

# Inklusive: Digitale Teilnahmebestätigungen

– für alle Teilnehmer des gesamten Programms

## Inklusive: Digital Badge und individuelle, verifizierte PDF-Bestätigung

Nach Abschluss des Kurses erhalten alle Teilnehmer des kompletten Programms 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:

- Digitale Ausweise verfallen nicht.
- Die Echtheit Ihrer Teilnahme kann von Dritten einfach und sofort überprüft werden.
- Teilen Sie Ihren Digital Badge in Ihrem LinkedIn-Profil (unter Lizenzen und Zertifizierungen) oder auf anderen Social-Media-Plattformen oder in Ihrem Lebenslauf oder Ihrer E-Mail-Signatur.



Alle Teilnehmer des kompletten Kurses erhalten ein individuelles PDF-Kurszertifikat



Teilen Sie Ihren Digital Badge auf LinkedIn

Offiziell für APMP-CEU/CPD-Punkte anerkannt

Für jedes Modul\* können 1-3 CEUs/CPDs angerechnet werden (je nach Thema). Das gesamte Programm ist 16 CEUs/CPDs wert.



\*mit Ausnahme des Verhandlungsteils, da APMP die Verhandlung nicht abdeckt



# Optional: Werden Sie *CSK Certified BidMaster™*

## Optional: Das BidMaster™-Zertifikat (Certificate of Achievement)

Optional können Sie die kostenlose Prüfung am Ende des Programms ablegen. Erfolgreiche Kandidaten erhalten einen *Certified BidMaster™* Digital Badge und ein individuelles, verifizierbares Abschlusszertifikat im PDF-Format.

Um *Certified BidMaster™* zu werden, müssen Sie folgende Voraussetzungen erfüllen:

- Teilnahme an mindestens 70 % der Module als Live-Teilnehmer.
- Teilnahme an der 90-minütigen Online-Prüfung im Anschluss an das Programm und Erreichen von mindestens 50 Punkten
- Einreichen eines Mustertextes für Management Summary eines Angebots auf der Grundlage eines vorgegebenen Szenarios



Credly

## Was ist der Unterschied zwischen der APMP-(Signature-)Zertifizierung und der BidMaster™-Zertifizierung von CSK?

	APMP-Zertifizierung	BidMaster™-Zertifizierung
Prüfungstyp	Multiple Choice (Foundation, Practitioner) Einreichung einer Präsentation, Interview (Professional)	Multiple Choice und Einreichung eines Mustertexts
Typ	unabhängiges, weltweites Zertifizierungsprogramm	Spezifisches Abschlusszertifikat
bestanden/nicht bestanden	drei separate Prüfungen, bestanden/nicht bestanden	eine Prüfung, drei Erfolgsstufen (Gold, Silber, Bronze)
Voraussetzungen	Foundation: 1 Jahr Erfahrung Practitioner: 3 Jahre Erfahrung, APMP-Mitglied Professional: 7 Jahre Erfahrung, APMP-Mitglied	Anwesenheit von mindestens 70% der Kurszeit
Kosten	USD 425 (Foundation), USD 425 (Practitioner), USD 900 (Professional) - Preise September 2023	kostenlos für Teilnehmer des BidMaster™-Programms
Verfügbarkeit	Foundation: für jedermann Practitioner und Professional: nur für APMP-Mitglieder	für Teilnehmer an BidMaster™-Kursen, als kostenlose Option zum Kursprogramm
Trainingsanbieter	durch APMG zugelassene Ausbildungseinrichtungen	Durch CSK (APMP- und APMG-zugelassen)
Basis	BoK	CSK-Materialien, basierend auf dem Kompendium, abgestimmt auf das APMP BoK

# Die Prüfung zum Certified BidMaster™

## Exklusiv für Teilnehmer des Global-BidMaster™-Programms

- Zielgruppe: Der Certified BidMaster™ richtet sich an erfahrene Bid- und Proposal-Manager. Die Prüfung steht ausschließlich denjenigen zur Verfügung, welche die Webinarreihe des Global-BidMaster™-Programms abgeschlossen haben (es handelt sich also nicht um eine Konkurrenz zum APMP-Zertifizierungsprogramm. Im Gegenteil, nach der BidMaster™-Serie sind Sie auch hervorragend für das Ablegen der APMP-Zertifizierung vorbereitet).
- Die Prüfung selbst ist kostenlos.
- Die Teilnehmer können sich bis 2 Wochen nach dem letzten Webinar entscheiden, die Prüfung abzulegen. Die Prüfung muss innerhalb von 4 Monaten nach dem letzten Webinar abgelegt werden.
- Die Bewertung besteht aus zwei Teilen
  - Online-Prüfung mit 100 Multiple-Choice-Fragen in 90 Minuten (Nicht-Muttersprachler erhalten 100 Minuten)
  - Eine schriftliche Aufgabe (Sie müssen eine Management Summary auf der Grundlage eines Szenarios überarbeiten)
- **Teil I: Die Online-Prüfung**
  - Die Prüfung deckt alle Themen ab, die in der BidMaster-Webinarreihe vorgestellt wurden. Nicht unbedingt alles ist in den Folien dokumentiert, aber es wurde auf jeden Fall erklärt. Alle Antworten basieren auf dem Ultimate Bid and Proposal Compendium oder dem großen Bid-Management-Kompodium.
  - Die Prüfung wird als Open-Book-Prüfung durchgeführt, d. h. Sie können alle Offline-Materialien verwenden. Sie können keine Online-Tools (wie Google oder Chat GPT) oder das APMP BoK verwenden.
  - Falsche Antworten werden mit einem Minus von 33 % der möglichen Punkte bewertet.
  - Die maximale Punktzahl beträgt 100 Punkte.
  - Um die Gesamtprüfung zu bestehen, müssen Sie in der Online-Prüfung mindestens 50 Punkte erreichen.
- **Teil II: Einreichung einer überarbeiteten Management Summary**
  - Zu einem vereinbarten Zeitpunkt erhalten Sie Ihre Vorbereitungsunterlagen: Sie erhalten ein Szenario mit einer Beschreibung des Anbieters, des Kunden, der Opportunity und einigen Hintergrundinformationen. Sie haben nun 30 Minuten Zeit, um sich mit dem Szenario vertraut zu machen.
  - Sie erhalten den Entwurf einer Management Summary im Microsoft-Word-Format 30 Minuten nach Erhalt der obigen Angaben. Sie haben nun die Aufgabe, die Management Summary innerhalb einer Stunde unter Verwendung der Änderungsverfolgung in Word zu überarbeiten. Sie können Wörter, Sätze oder ganze Absätze hinzufügen, ändern oder löschen. Sie sollen die Zusammenfassung jedoch nicht komplett neu schreiben.
  - Sie müssen Ihre Version nach einer Stunde (75 Minuten für Nicht-Muttersprachler) zurückschicken. Für jede fünfminütige Verspätung werden 10 Punkte vom Gesamtergebnis abgezogen.
  - Wir werden Ihre Änderungen auf der Grundlage einer Reihe von Kriterien überprüfen. Die maximale Punktzahl beträgt 50 Punkte.
- **Insgesamt können Sie 150 Punkte erreichen:**
  - Sie können bis zu 100 Punkte in der Online-Prüfung und bis zu 50 Punkte in der schriftlichen Übung erreichen.
  - Wenn Sie mehr als 75 Punkte erreichen, haben Sie die Bronzestufe bestanden.
  - Wenn Sie mehr als 100 Punkte erreichen, haben Sie die Silberstufe bestanden.
  - Wenn Sie 135+ Punkte erreichen, haben Sie die Goldstufe bestanden.
  - Wenn Sie bestanden haben, erhalten Sie ein separates digitales Abzeichen und ein individuelles PDF-Zertifikat über Ihren Erfolg (zusätzlich zu dem digitalen Abzeichen und dem Zertifikat, die Sie ohnehin für Ihre Teilnahme an der Webinarreihe erhalten).
  - Wenn Sie die Prüfung nicht bestehen, können Sie sie einmal zu einem Termin Ihrer Wahl wiederholen.
  - Wenn Sie die Prüfung bestanden haben und eine höhere Stufe erreichen möchten (z. B. wenn Sie die Bronzestufe erreicht haben und die Silber- oder Goldstufe anstreben), können Sie die Prüfung nach einer Wartezeit von sechs Monaten gegen eine Verwaltungsgebühr von EUR 50.



# Wir sind stolz auf unsere Kunden. Danke!

T...Systems...

THALES

NUKEM  
Technologies

pwc

mazars

Together  
ahead. RUAG

software AG

SDX  
a SIX company

ELEKTRON  
power on

BS/PAYONE

ATLAS ELEKTRONIK  
A joint company of ThyssenKrupp and EADS

KPMG

AWK GROUP  
Consulting  
Engineering  
Project Management

upc cablecom

ascom

BECHTLE

europ  
assistance

gemalto  
security to be free

Raytheon  
Professional Services

ZURICH

RHEINMETALL  
DEFENCE

SIEMENS

IMD  
REAL WORLD REAL LEARNING

WILLIAMS LEA  
corporate information solutions

controlware

Capgemini

Microsoft

SEVEN PRINCIPLES  
Enabling Your Business

Nokia Siemens  
Networks

MOTCOMM  
Communication & Security

JÜLICH  
FORSCHUNGSZENTRUM

TELESPAZIO  
a LEONARDO and THALES company

B BERGHOF

CISCO

ACER

Löwenfels  
Software in neuer Dimension

Consulting  
DETECON

Deloitte.

SAP

VERTEIDIGUNG  
DEFENSE  
DIFESA  
DEFENSIUN

vodafone

Melita  
Cable

fidelis HR

ELM

EY

CONDUENT

ADC  
KRONE

Ferrostaal  
Oil & Gas GmbH

PANALPINA  
on 6 continents

Telekom Srpske

BLS  
INTERNATIONAL

DB

österreichische  
LOTTERIEN

m+w zander

xerox

arvato  
SYSTEMS

procure.ch

swisscom

HENSOLDT  
Detect and Protect

exyte

Überall für alle  
SPITEX  
Bern

ACCOVION

ERICSSON

Computacenter

ESI  
INTERNATIONAL

ALHO  
MODULARE GEBÄUDE

itelligence  
NTT DATA Business Solutions

Eden  
LEISURE GROUP

AIRBUS  
GROUP

RICOH

BUNDES  
DRUCKEREI

indra

sopra steria

ewz

Löwenfels  
Software in neuer Dimension

aspo

hp

ZOLL

Sunrise

UNIFY

adesso

SCOR  
The Art & Science of Risk

ZEISS

Schindler

kapsch  
challenging limits

sas

Business Sunrise

Canon

neways

AirPlus  
INTERNATIONAL

 **Massimo Giorgi** (He/Him) • 1st  
APMP® Foundation Certification 2022 - International Bid Manager  
1h • Edited • 

Exciting news! I'm thrilled to announce that I've achieved the certified BidMaster 2023 Silver certification! It's been an incredible journey of growth and learning, and I'm proud to have reached this milestone. Special thanks to my mentor **Christopher S. Kälin**, colleagues **Sandrine T.** and **Andrew Graham**, and the BidMaster community, CSK Management.



Certified BidMaster™ 2023 Silver was issued by CSK Management to Massimo Giorgi.  
credly.com • 1 min read

 You and 8 others  3 comments •  1 repost



## Kontakt

- [training@cskmanagement.com](mailto:training@cskmanagement.com)
- [www.cskmanagement.com](http://www.cskmanagement.com)

## Sprechen Sie mit uns

- [www.cskmanagement.com/meeting-request](http://www.cskmanagement.com/meeting-request)

