



Training **Succesvol aanbestedingen winnen**

Inleiding

De grootste kansen bij aanbestedingen liggen in het voortraject: het bepalen van de eisen. Kun je daarin een adviserende rol spelen, dan heb je grote kans dat je mee kunt doen met je specifieke producten en toepassingen. Met volop ruimte om net dat stapje extra te zetten waardoor ze niet om je aanbod heen kunnen. Maar niet alleen jij schrijft je in voor een aanbesteding, ook je klanten doen dit. Dat vraagt om een specifieke aanpak. Welke fasering kennen aanbestedingen? Hoe zit het technisch in elkaar? Wat zegt de wet? En welke kansen biedt de nieuwe Aanbestedingswet voor jou? Maar vooral: hoe kun jij invloed uitoefenen in alle fasen van de aanbesteding en je aanbod prominent onder de aandacht brengen? Welke mensen neem je mee voor succes?

Wat levert deze training mij op?

- Je kent de specifieke kenmerken van aanbestedingstrajecten;
- Je bent op de hoogte van de juridische aspecten;
- Je oefent overtuigend invloed uit op het programma van eisen;
- Je benut effectief kansen in het aanbestedingstraject.

Met welke trainingsopdrachten ga ik in de praktijk aan de slag?

- Je meerwaarde overtuigend presenteren;
- Mobiliseren van je team;
- Tijdig initiatief nemen;
- Het traject na de gunning.

Hoe ga ik meten of de training succesvol is geweest?

- Scoringspercentage aanbestedingen.

Doelgroep

Accountmanager.

Uitvoering

De training *Succesvol aanbestedingen winnen* wordt incompany aangeboden met een minimale groepsgrootte van 8 deelnemers.

Blended learning

De training *Succesvol aanbestedingen winnen* is een slimme combinatie van e-learning, fysieke training en learning on the job.

Investering

Prijs incompany op aanvraag.

Informatie, demo of aanmelding

Bezoek voor meer informatie, demo of aanmelding
www.praktijkacademiepittig.nl.

Aanbod commerciële trainingen

Training Verhogen onderscheidend vermogen

Baliemedewerker, commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

Training Krachtige verkoopstrategie

Commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

Training Excellente gesprekstechniek

Baliemedewerker, commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

Training Versterken verkoopcultuur

Baliemedewerker, commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

Training Verkoopplanning

Commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

Training Verhogen conversie offertes

Commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

Training Verhogen marge

Baliemedewerker, commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

Training Actief accountbeheer

Vertegenwoordiger, accountmanager.

Training Verhogen online omzet

Commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

Training Aanbestedingen winnen

Accountmanager.

Training Verhogen omzet uit bijverkoop

Baliemedewerker, commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

