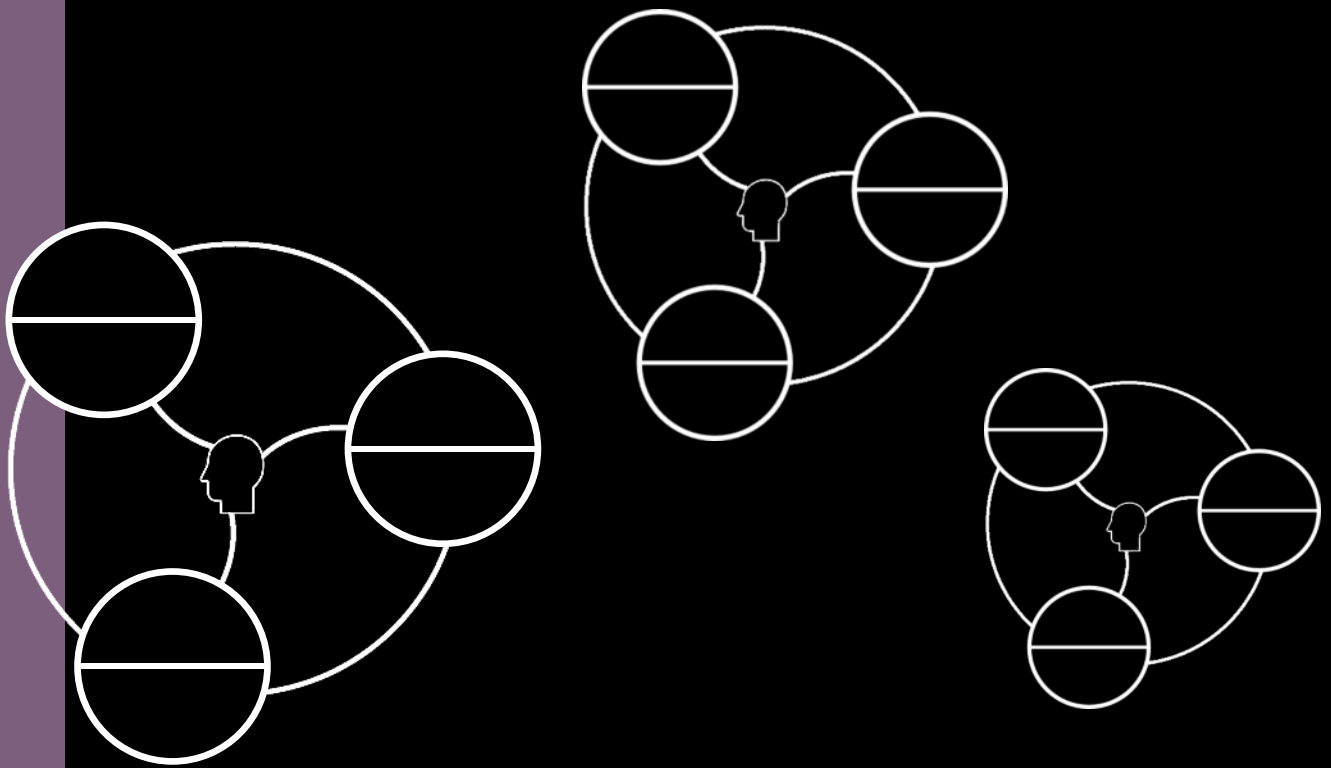


The
PROPOSAL STRATEGY
Script™



Proposal Str

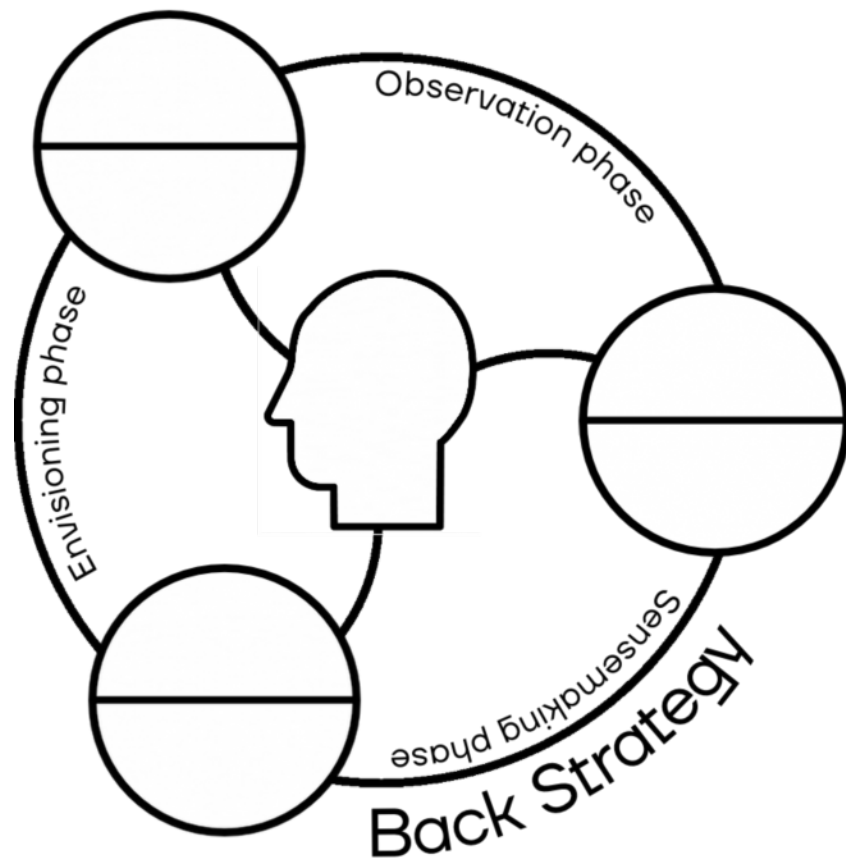
Een nieuw hoofdstuk in win- & proposalstrategie

Duidelijke differentiatie met heldere voordelen bepaalt het verschil tussen een winnend en verliezend proposal. Om dit belangrijke 'waardecreërende' verhaal te ontvouwen en overtuigend te brengen zijn heldere, logische en onderbouwde argumenten onontbeerlijk.

Maar, ondanks de soms enorme belangen die op het spel staan, komt een winstrategie vaak met beperkte informatie en verouderde modellen tot stand. Met als logisch gevolg onzekerheid of alle mogelijkheden zijn benut en onzekerheid over gemaakte keuzes.

Het Proposal Strategy Script™ is een alomvattend model waarin alle benodigde onderwerpen voor een optimale aanbiedingsstrategie zijn opgenomen en wat een aanbiedingsstrategie gebaseerd op meningen en speculaties voorkomt.

Het Proposal Strategy Script™ is het ultieme hulpmiddel voor het inventariseren en structureren van relevante informatie aangevuld met een conceptueel denkkader. met alle stappen voor het vormen van een aanbiedingsstrategie die geen onzekerheden toelaat maar coherent, doelgericht en onderbouwd is. U bepaalt uw eigen succes.



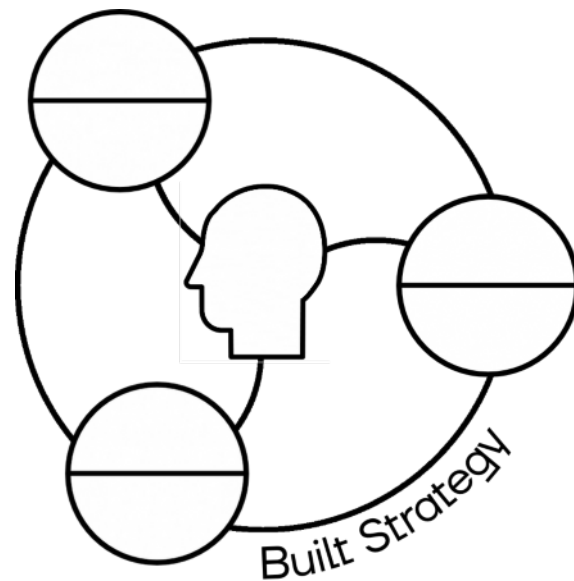
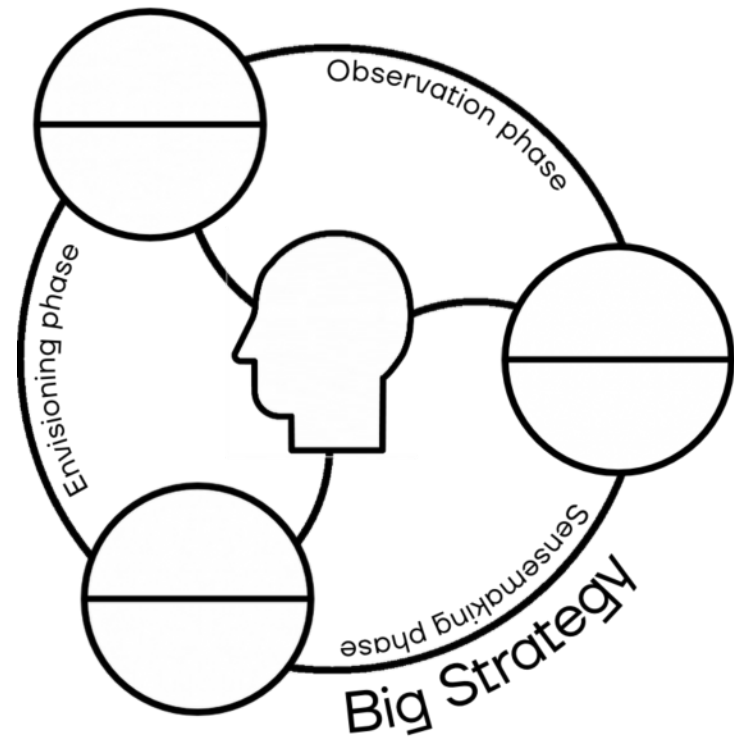
Back strategy

In de Back strategy ligt de focus op een onderscheidende en waardecreërende oplossing. Een heldere visie en de fundamentele uitgangspunten van de eigen organisatie zijn noodzakelijk voor een herkenbaar, compleet en consistent verhaal.

Strategy Script™

Strategisch relevant, tactisch urgent

Het Proposal Strategy Script™ beweert niet dat het bedrijfsspecifieke uitkomsten kan voorspellen, maar het helpt de capturemanager, bid- of proposalprofessional wel bij het vormen van een mentaal model. Een model, dat ervoor zorgt dat niets belangrijks over het hoofd wordt gezien, de complexiteit van een aanbiedingsstrategie wordt teruggebracht tot een praktisch niveau en maximale zekerheid geeft. De zekerheid van succes van uw proposals.



Big strategy

Het basis-axioma dat de klant(organisatie) een complex adaptief systeem is, vereist een holistische benadering. Alleen dat levert bruikbare kennis, die nodig is om een aanbiedingsstrategie te vormen. Het Proposal Strategy Script™ biedt hiervoor 36 alles omvattende vragen en de instructie hoe deze te beantwoorden.

Build strategy

Via de Build strategy toetsen we de argumenten op duidelijkheid, logica en onderbouwing of bewijsvoering. Daarmee nemen we niet alleen de stap naar bruikbare kennis, maar kunnen ook onze keuzes beredeneren en – het belangrijkste – de uiteindelijk aanbiedingsstrategie verantwoorden.

Implementatie Proposal Strategy Script™

Het implementeren van dit script verloopt via een modulaire en iteratieve aanpak in drie fasen:

1. Data-inventarisatie & assessment
In deze fase helpt Strategic Proposals met de inventarisatie van de aanwezige data in de organisatie die als basis gaat dienen voor de Back strategie. Wat is aanwezig, wat is bruikbaar waar is (her)definiëring gewenst van bedrijfsdoelstellingen en het bepalen van de reikwijdte van de informatie.
2. Bouw en uitrol knowledge base, het formuleren van waarde-creatie, het in kaart brengen van de concurrentie en prototyping van klanten. Voor proposal management (PM) en business development (BD) betekent dit het vastleggen, standaardiseren, catalogiseren en opnieuw toepassen van inhoud, lessons learnt, klantgerelateerde kennis en expertise om deals op een efficiënte, gemakkelijke en geschikte manier te maken – zodat het herbruikbaar is voor de volgende deal.
3. Introductie Proposal Strategy Script™-model via workshops. Tijdens deze workshops staat het verwerven van kennis via een rationeel proces van het verzamelen, organiseren en interpreteren van informatie centraal. Deelnemers gaan aan de slag om het model toe te passen en meetings voor kennisdeling te leren faciliteren.

Het Proposal Strategy Script™-model maakt uw onderscheidend vermogen herkenbaar, uw toegevoegde waarde onderbouwd, uw aanbieding plausibel en consistent en uw proposal succesvoller.

Meer informatie

✉ info@strategicproposals.nl
☎ 030 88 96 000

StrategicProposalsNL