STRATEGICPROPOSALS

Trainingsgids

Capture & Bid Proposal Management

Proposal, offerte, pitch, voorstel, bid, hoe we onze aanbiedingen noemen, verschilt. Dat ze steeds belangrijker worden in het salesproces, daar zijn we het over eens. Om consequent te winnen in een sterk concurrerende markt kunt u niet langer vertrouwen op hard werken en geluk om te slagen.

Lucratieve contracten winnen vereist meer dan het volgen van de regels. De inzet van tijd en geld is hoog en er zijn er geen prijzen voor de tweede plaats. Om consequent overtuigende en onderscheidende proposals op te stellen, is een krachtig raamwerk vereist. Bewezen kennis, skills en technieken die een voorsprong geven op de concurrentie en die resulteren in waardevolle nieuwe klanten en contracten.

Training is een van de snelste en meest kosteneffectieve manieren om de impact en de effectiviteit van uw bid- & proposalactiviteiten te verhogen. Als enig APMP-gecertificeerd trainingsbureau in Nederland bieden wij lesmateriaal dat bestaat uit bewezen best practices, uitgebreid onderzoek en is geïnspireerd op het werk dat we doen om klanten te helpen winnen.

Voor iedereen die bijdraagt aan proposals biedt ons trainingsaanbod inspiratie en ontwikkelingsmogelijkheden. Van het bid- & proposalproces als geheel tot de specialistische onderdelen ervan. Voor bid- en proposalmanagers, maar ook voor salesprofessionals, kennisexperts en senior managers.

De trainers en coaches van Strategic Proposals NL hebben ruime ervaring in bid- en proposalmanagement, staan bekend als de beste in hun vak, en zijn zonder uitzondering gecertificeerd in bid- en proposalmanagement best practices.

Dit alles resulteert al bijna 17 jaar in lovende feedback en meetbare positieve resultaten.

SP NL

Re-Think Proposals

Resultaten verbeteren en realiseren, wij houden van succes. Van praktijkgerichte trainingen en proposalmanagement-certificering tot intensieve workshops voor grip op uw (bid)organisatie- en businessdoelen. Van benchmarking en analyse tot (her)ontwerp van uw proposalproces. Internationaal en toonaangevend binnen het vakgebied,

Maar we stropen ook onze mouwen op en halen samen met u die belangrijke deal binnen met specialisten die zijn gecertificeerd en onderscheiden op het vakgebied van bid- en proposalmanagement.
Altijd op basis van bewezen methodieken en best practices waardoor succes een herhaalbaar proces wordt.

Strategic Proposals staat in Nederland al ruim 16 jaar voor een pragmatische en resultaatgerichte aanpak. Support en training gestoeld op een ruime ervaring binnen het vakgebied gecombineerd met best practices. Een aanpak die niet alleen uniek, maar bovenal succesvol is.

Bij vragen, toelichting of een gericht studieadvies helpen wij vanzelfsprekend graag. Dit geldt ook voor het toelichten van trainingen, de mogelijkheden incompany trainingen en het gebruik van onze trainingsruimte maken we graag tijd.

Naast onze trainingen en opleidingen helpt Strategic Proposals ook met het begeleiden van live deals, het benchmarken van uw proposals en proposalorganisatie of advies voor een succesvolle bid- en proposalmanagementomgeving.

Dit kan via mail (info@ strategicproposals.nl) of telefonisch (030-88 96 000). En natuurlijk via een afspraak om langs te komen in Woerden.

5
10
28
34
40
44
47
48

INTRODUCTIE

Met o.a. Een unieke aanpak, In-company en open training, High Impact-sessies en trainingslocatie

WORKSHOPS

Vijftien inspirerende trainingen en workshops met o.a. Proposal Essentials, Re-Bidding en de Proposal Game

SPNL

Een uitgebreide beschrijving van het eerste Nederlandse opleidingsprogramma voor bid- & proposalmanagers

APMP

Het Internationaal erkende certificeringsprogramma van APMP voor iedereen in een bid- en proposal(gerelateerde) omgeving

SALES

Proposalmanagement-trainingen en -workshops afgestemd op de accountmanagement/salesrol

STRATEGIE

Het Proposal Strategy Script™ is een alomvattend win- & proposalstrategiemodel voor doelgericht succes

ALUMNI

‘A badge of honour’ voor iedereen die aan een training, workshop of opleiding van Strategic Proposals NL heeft deelgenomen

WHY US

Naast het meest uitgebreide bid- & proposalmanagement trainingsaanbod nog 9 andere goede redenen

Unieke aanpak

Een winnend proposal staat bij ons centraal. Vanzelfsprekend is dat ook het uitgangspunt voor onze trainingen en opleidingen.

Niet alleen laten we ondernemingen zien wat de voordelen zijn van een strategische aanpak van proposals, maar wij bieden ook iedereen die werkt - of wil gaan werken - in een proposalgerelateerde omgeving kennis, inzicht en vaardigheden voor persoonlijke ontwikkeling binnen het vakgebied.

Onze motiverende en unieke aanpak combineert de laatste trends in het vakgebied met bewezen best practices. Toegepast in heldere theorie en cases uit uw eigen praktijk (bijvoorbeeld uit uw eigen praktijk).

Alle trainingen, workshops en opleidingen in deze syllabus worden in-company gegeven. Een deel van de trainingen ook als open training. Wij kijken indien gewenst graag samen met u hoe dit pakket of onderdelen daarvan zijn in te passen in uw opleidingsprogramma.

Ook als u liever een aantal onderwerpen wilt combineren tot een maatwerktraining helpen wij u uiteraard graag.

De trainingen en workshops in deze syllabus zijn geschikt voor iedereen in een proposalgerelateerde functie. Van bid- & proposalmanagers, commercieel- en accountmanagement, tot designers en kennisexperts. Van starter in het vakgebied tot ervaren experts. Op ieder terrein bieden wij uitgebreide keuze.

Bid- & Proposalmanagers die zich verder willen ontwikkelen is er het APMP- of SPnl-programma. Daarnaast zijn er diverse specialistische workshops om effectief en efficiënt te werken.

Voor **Sales- & Accountmanagement** is er ook een ruim aanbod. Naast trainingen zoals 'Proposal Essentials' of 'Re-Bidding' zijn er ook een aantal specifiek voor sales ontwikkelde proposal en pitchworkshops. Zoals het toepassen van de nieuwste technieken in proposalpresentaties of de specifieke vaardigheid van een overtuigende samenvatting schrijven.

Ook de rol van **kennisexpert** vereist kennis van proposal best practices. Uiteraard voor de rol in het captureproces. Maar ook wanneer het gaat om overtuigend schrijven of het reviewen van teksten.

Tot slot is er voor (**Bid) directors en hoger management** de mogelijkheid om de kwaliteit van de proposalorganisatie naar een nog hoger niveau te brengen. Bijvoorbeeld via het Proposal Strategy Script™ . Een uniek alomvattend model waarin alle benodigde onderwerpen voor een optimale winstrategie zijn opgenomen.

In welke rol u ook werkt aan proposals: kennis van proposalprocessen, tools en best practices is cruciaal voor uw succes.

Incompany & open inschrijving

Alle trainingen, workshops en opleidingen in deze syllabus zijn in-company of/en via open inschrijving te volgen. Ze zijn opgebouwd uit een gedegen theoretisch kader, gecombineerd met relevante praktijkcases. Actueel, interactief en met een ontspannen karakter. Met uitzondering van de High Impact-sessies (zie volgende pagina) hanteren we een maximum van twaalf deelnemers per groep. Daardoor blijft er niet alleen ruimte voor interactie en discussie, maar kunt u ook zelf voorbeelden inbrengen om zo het lesmateriaal nog beter op uw eigen praktijk te laten aansluiten.

High Impact-sessies

Training is essentieel voor groei en in ons vakgebied sterk gerelateerd aan meer winnen. Alleen de vorm van leren kan, en moet misschien wel, anders. Persoonlijker, met meer aandacht en een nog hoger rendement. Daarom bieden we naast de klassikale variant, een nog effectievere trainingsvorm aan; de High Impact-sessies.

Misschien is het verschil in kennis binnen een groep groot, of hebben verschillende medewerkers verschillende leervragen. Deze verschillen maken verdieping op een onderwerp lastig is en betekent dat niet iedere deelnemer het optimale uit de training uit. Of u kunt uw bid- en proposalteam niet 1 of 2 dagen missen.

Dit en meer hebben we opgelost via onze unieke High Impact-sessies. In plaats van 1 dag klassikale training volgen groepen van maximaal 3 personen in 2 sessies van 2,5 uur een snelle, pittige en intensieve versie van de klassikale training. Dit betekent dat deelnemers de mogelijkheid krijgen specifieker te werken aan gebieden die zij belangrijk vinden of waarin ze snel moeten verbeteren. De High Impact sessies zorgen ervoor dat deelnemers niet 1 of 2 dagen volledig uit het proces zijn en belangrijker, de High Impact sessies resulteren in een aanzienlijk hoger rendement van de training.

Net als al onze andere trainingen zijn de High Impact sessies een combinatie van een motiverende en unieke aanpak en de laatste trends in het vakgebied met bewezen best practices. Toegepast in heldere theorie en cases uit uw eigen praktijk (bijvoorbeeld uit uw eigen praktijk).

Trainingslocatie

Deelnemers aan onze trainingen komen graag naar onze inspirerende locatie in het centrum van Woerden. In het midden van het land, makkelijk bereikbaar met dichtbijgelegen station en parkeren om de hoek.

Maar naast de ideale bereikbaarheid vooral een sfeervolle locatie in een historisch pand. Hoewel ons pand een van de allereerste panden van Woerden was, beschikt het ook over de nieuwste mogelijkheden voor trainingen en workshops.

Met elkaar een training volgen op een andere locatie dan de standaard vergaderruimte intern is altijd positief voor de dynamiek. Voor in-company workshops en trainingen bieden wij dan ook graag en kosteloos onze trainingslocatie inclusief een Nespresso coffeecorner aan.

Een training vroeg in de ochtend plannen of juist 's avonds? Bijna alles is mogelijk. Ook wensen op het gebied van ontbijt, lunch, tussendoortjes of hapjes voor bij een borrel, wij verzorgen het graag.

Trainer geweldig, geen monoloog maar een interactieve dag. - TOP TOP TOP!!! - Veel praktische informatie en handige tools. Structureren van een tekst was een eyeopener. - Winstrategie had ik nog nooit op deze wijze benaderd, nog nooit meegekregen in andere trainingen, echt heel goed. - Geweldige tips! - Goed om te zien waar proposalmanagement naar toe gaat in de toekomst. Veel voorbeelden had ik nog nooit eerder gezien. - Ik heb in de UK en nu hier trainingen van Strategic Proposals gevolgd en het niveau is ongekend. - Eigenlijk zou iedereen binnen onze organisatie hier naartoe moeten. - Verfrissend en luchtig gebracht, ik heb me uitstekend vermaakt. - Wat een geweldige dag! - Toptrainer, geloofwaardig en duidelijk met kennis van zaken. - Ik geef het gewoon toe, ik dacht dat ik na 7 jaar alles wel wist, maar vandaag heel veel nieuwe zaken meegekregen. - Met name de praktijkvoorbeelden hebben mij erg geholpen. - Vervolgtraining, opfristraining, ik wil meer! – dit moet een vast onderdeel in ons salescurriculum zijn. - Duidelijk verhaal, helder en to the point gebracht. – Ik ben onder de indruk van je vakkennis en het enthousiasme waarmee je het brengt! - Wauw, dit is echt next level. - Top! - Fantastische training (en jij deed het ook aardig ;-) - De eerste schrijftraining die ik heb gehad die niet alleen vertelt wat ik fout doe maar vooral vertelt hoe ik het moet oplossen. - Ik vond de voorbeelden en anekdotes niet alleen leuk maar ze helpen ook. - Geen bulls**t bingo maar een duidelijk verhaal, hier kan ik iets mee. - Toptrainer! - Veel geleerd, veel gelachen. - Beschouwend, bevestigend en vooral boeiend!!! - Een goede bewustwording van soms kleine aanpassingen en verbeteringen in onze aanbiedingen die een grote impact hebben. - Inhoudelijk – sterk - Snelheid, tempo – uitstekend - en voldoende ruimte voor eigen inbreng. - Goed om te zien dat goed bidmanagement aansluit op alle inkoopvormen. Eigenlijk heel logisch als het zo gebracht wordt. – Janneke heeft niet alleen de kennis en ervaring maar ook het enthousiasme waardoor de hele dag boeiend is en blijft. - Overtreft mijn verwachting aan alle kanten, zoveel aspecten waarbij ik nog nooit had stilgestaan. - Super! Ben erg blij met mijn certificering, zonder deze dagen was dat waarschijnlijk niet gelukt, dank!- Je hebt me de hele dag geboeid, dat lukt niet iedereen. - Snel, afwisselend, met humor, interactief. Was iedere training maar zo. -Prettige manier van communiceren, rustig, helder en aansprekende praktijkvoorbeelden. – Thanks Richard, dat was een topdag!! - Werkelijk niet normaal wat er zich allemaal achter een proposalproces schuilhoudt, je bent een fantastische gids in deze nieuwe wereld. - Dit is nu de vierde training die ik bij jullie volg en ik ben wederom prettig verrast door de nieuwe informatiedichtheid. - Prettig om met onze eigen offertes te werken, de trainer heeft zich duidelijk verdiept in onze organisatie en branche. - Beste workshop ever!!

9+

Gemiddelde feedbackscore over de laatste 16 jaar

Workshops & Trainingen

Al u een training of workshop wilt boeken, of een afspraak wilt maken om te bespreken wat Strategic Proposals NL u te bieden heeft, dan kunt u contact met ons opnemen via:

Mail info@strategicproposals.nl
Telefoon 030 - 88 96 000

Voor de meest effectieve trainingsoplossing en het hoogst mogelijke rendement binnen uw organisatie.

Proposal Essentials

Gebaseerd op de bestseller in bid- & proposalmanagement
Strategic Proposals Directors, Jon Williams & BJ Lownie

Om offertes op te stellen die indruk maken bij de klant, zich onderscheiden van de concurrentie en maximaal scoren in de beoordelingsprocedure van de klant is het essentieel om alle 10 stappen in het proposalproces te nemen.

In deze populaire workshop doorlopen we deze 10 stappen van Strategic Proposals allemaal en leggen daarbij de focus op 3 stappen met een hoge impact; Strategie, Structuur en Schrijven.

Oftewel, hoe ontwikkelen we een overtuigende verkoopboodschap, zorgen we ervoor dat deze herkenbaar terugkomt in ons proposal en hoe schrijven we dat op een klantgerichte wijze.

Als introductie in proposalmanagement of om deze kennis op te frissen, Proposal Essentials is voor iedereen waardevol.

Alle onderdelen ondersteunen we met praktische oefeningen en cases. Het eendaagse Proposal Essentials-programma is snel en intensief, doet u het liever rustiger aan en heeft u behoefte aan meer tijd voor cases en oefeningen dan adviseren wij de tweedaagse variant.

Programma

Deel 1: Proposalstrategie

- De rol van een proposal: Hoe ziet goed eruit? Hoe kijken klanten naar proposals? Wat zijn hun verwachtingen?
- Context
  Recent onderzoek onder inkopers, de rol van het proposal in het verkoopproces
- Waarom Wij, Waarom niet Zij?
  Ontwikkelen van een proposalstrategie, definiëren van winthema's
- 'Ghosting'
  Competitive Intelligence, en andere hulpmiddelen voor een onderscheidende verkoopboodschap ook met beperkte kennis van de klant

Deel 2: Proposalstructuur

- Content design en storyboarding
  Hoe zorg je ervoor dat de strategie ook consistent in het proposal terugkomt
- Uitgebreide aandacht voor het opbouwen van je offerte, praktische richtlijnen van voorblad tot conclusie
- 5P–model, uniek en veelgeprezen model voor makkelijk (her)structureren van teksten en efficiënter reviewen onder tijdsdruk

Deel 3: Schrijven

- Compliant & responsive
  Goed te evalueren antwoorden leren opstellen
- Drie-sterren methodiek, concretiseringstechnieken, SMART(ie)
- Pro Tips om de volgende dag in de praktijk te brengen

Trainingsduur
1 dag
(of 2 dagen)

In-company &
Open training

Maximaal 12
deelnemers
Minimaal 5
deelnemers

8 APMP
CEU punten

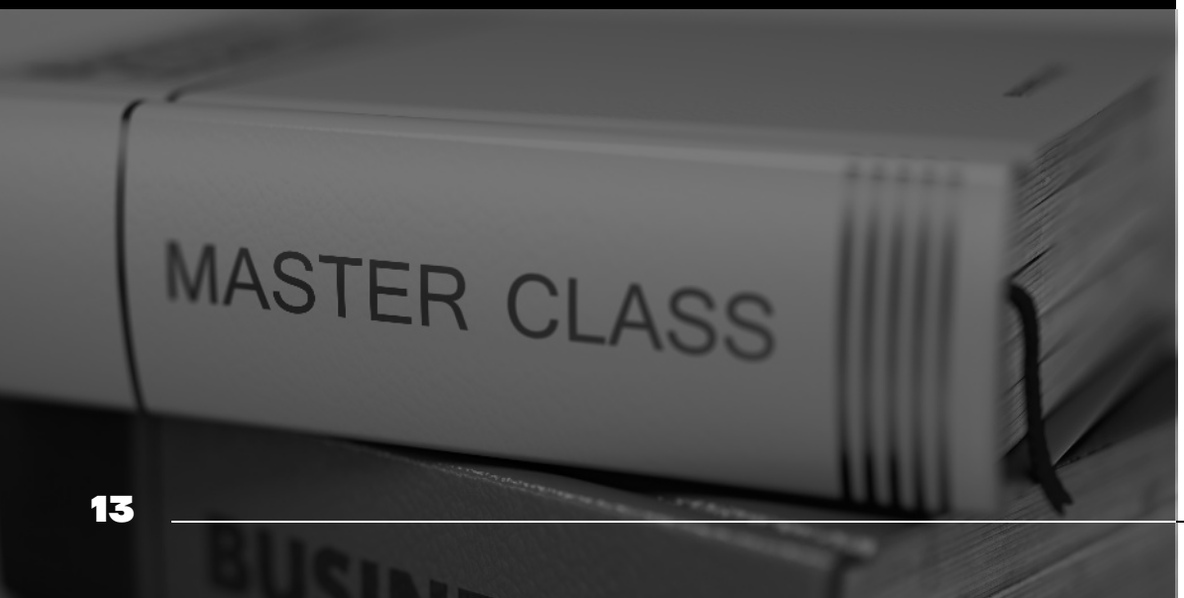
Bid- & Proposal Management Masterclass

Al jarenlang de standaard op het gebied van bid- en proposalmanagementtraining.
De Winning Proposal Masterclass behandelt best practices vanaf de Sales-fase tot en met de afsluitende presentatie van het proposal.

We kijken pragmatisch naar de kenmerken van een best practice-proposalproces en laten zien hoe een winnend proposal is opgebouwd.

U leert technieken die aantoonbaar succesvol zijn en die leiden tot grotere efficiëntie en lagere kosten en risico's.

Deze Masterclass geeft een helder theoretisch raamwerk en geeft praktisch advies om de proposalkwaliteit van 'acceptabel' naar 'overtuigend en onderscheidend' te brengen.



Programma

Deel 1: Introductie en context

- De rol van een proposal, 'Hoe ziet goed eruit', Hoe kijken klanten naar proposals en wat zijn hun verwachtingen?
- Case: 'Op de stoel van de inkoper'
- Een repeteerbaar, winnend proposalproces. Een overzicht van de strategische proposal-levenscyclus

Deel 2: Pre-Proposal & Kwalificatie

- Winnen start ver voor het arriveren van de RFP. Welke acties zijn mogelijk bij de prospect en wanneer en hoe voeren we die uit
- Niet iedere opportunity is het waard om op te volgen. Welke zijn interessant en welke kunnen door actief kwalificeren interessant worden
- Start van de managementsamenvatting
- Case: 'KHD kwalificeren'

Deel 3: Proposalstrategie

- Waarom Wij, Waarom niet Zij?
  Van winstrategie naar proposalstrategie
- Winthema's die inspelen op de 'hot buttons' van de prospect
- Case: 'Strategiesessie faciliteren voor overtuigende winthema's'

Deel 4: Contentplanning

- Uitgebreide aandacht voor het opbouwen van je proposal
- Praktische richtlijnen van voorblad tot conclusie
- 5P–model, uniek en veelgeprezen model voor makkelijk (her)structureren van teksten en efficiënter reviewen onder tijdsdruk

Deel 5: Proposal lay-out & Graphics

- De kracht van overtuigend design en effectieve graphics
- De lay-out van het proposal, het leren toepassen van efficiënte afbeeldingen en grafieken
- Case: Ontwerp afbeeldingen voor verduidelijking

Deel 6: Standaard tekstbouwstenen

- Voordelen en gevaren van standaard tekstbouwstenen
- Opbouw van een tekstbouwstenen bibliotheek (knowledge base)
- Hoe om te gaan met tekstbouwstenen

Deel 7: Kwaliteit & Reviews

- Welke reviews zijn er gedurende het proposalproces en wat dragen deze bij
- Review op de kwaliteit van de output
- Reviews managen en feedback geven
- Case: 'Best practices en eigen offertes'

Deel 8: Proposalpresentaties

- Voorbereiding, opzet, teamsamenstelling presentatie
- Opzet presentatiestructuur, boodschap duidelijk brengen, initiatief houden
- Presentatie Pro Tips

Deel 9: Conclusies en vervolgstappen

- Leerpunten van de training & acties plannen
- Case: Verbeterpunten voor je volgende proposal

Trainingsduur
2 dagen

In-company

Maximaal 12 deelnemers
Minimaal 5 deelnemers

16 APMP CEU punten

Met certificaat

OVERTUIGENDE MANAGEMENT SAMENVATTINGEN

Eerste indrukken tellen.
Een goede managementsamenvatting is daarom van cruciaal belang. In de managementsamenvatting heeft u de ruimte om uw eigen verhaal te vertellen, op uw wijze, om de mindset van de klant zo te conditioneren dat die uw proposal positief beoordeelt.

Maar wat moet erin staan? Welke structuur werkt? Zijn afbeeldingen nodig? Zijn er alternatieven voor een managementsamenvatting, zoals een executive brochure?

U leert hoe u een management-samenvatting schrijft die uw klant overtuigt, begrip van de klant en haar uitdagingen laat zien, een optimale oplossing presenteert en het verschil met de concurrentie duidelijk maakt.

Programma

- Doel van de managementsamenvatting
- Strategie-ontwikkeling
- Case: 'The Grand Hotel' - een generieke case study, ontworpen om de belangrijkste principes te illustreren
- Hoe verwerkt u de proposalstrategie (en uitleg van de belangrijkste thema's) in de managementsamenvatting?
- Hoe structureert u de management-samenvatting?
- Hoe gaat u om met de gerelateerde elementen in het proposal, zoals een voorbrief, voorwoord, introductie of conclusies?
- Essentiële toetsen van de kwaliteit van de managementsamenvatting
- Case: Een recensie van een van uw eigen managementsamenvatting

Trainingsduur
1 dag

In-company

Maximaal 12 deelnemers
Minimaal 5 deelnemers

8 APMP
CEU punten

CAPTURE MANAGEMENT

Trainingsduur
1 dag

In-company

Maximaal 12 deelnemers
Minimaal 5 deelnemers

8 APMP
CEU punten

Het winnen van een proposal start al ver voor de RFP arriveert.
Welke klantinformatie heeft u vastgelegd, in hoeverre voldoet u aan de eisen en wat is het competitieve landschap.

Om de klant te beïnvloeden en ervoor te zorgen dat ze ontvankelijk zijn voor uw voorstel is het nodig een onderscheidende winstrategie te ontwikkelen en consistent te communiceren.

De capturemanager overziet winstrategieën, prijzen, teaming-opties en de transitie naar het proposalproces en managet wat nodig is om een succesvol proposal uit te brengen of te presenteren.

In deze training doorlopen we het gehele captureproces en ontvangt u praktische tools. Hoe u een winstrategie faciliteert, de concurrentie buitenspel zetten via CI, voorbereidingen treffen voor presentaties en onderhandelingen en gebruik van beïnvloedingstechnieken om uw winkans te maximaliseren.

Programma

- Introductie & scene-setting
- Inzicht in de klant en de opportunity - de echte drijfveren van de klant en de tijd-lijn voor besluitvorming
- Strategische stakeholderanalyse
- Opzet beïnvloedingsplan
- Het bidplan (en het proposalplan)
- Bouwen aan het bidteam.
- Begrip krijgen van de klantsituatie, van beslismomenten en beïnvloedingsmo-menten
- Greenfield, beloftendossier en risico's
- De keuze voor pro-actieve proposals
- Reviews en bidbesluiten
- Het concurrentieveld en de commerciële situatie in kaart brengen om te komen tot een succesvolle strategie

WINNENDE STRATEGIE

"Show us you know us!"
Maar liefst 96% van inkopend Nederland geeft aan dat zichtbaar begrip van de echte behoeftes het verschil maakt in proposals.

Voor een aansprekende proposalstrategie vormt heldere, relevante en onderbouwde informatie de basis. Meerwaarde voor de klant laat je niet zien door een vlot geschreven tekst of algemene marketingverhalen.

Zelfs met minder klantkennis dan eigenlijk gewenst, is het mogelijk een klantgericht proposal te schrijven.

In deze workshop oefenen we met proposalstrategiemodellen die begrip en echte behoefte van de klant helpen inzichtelijk te maken.

Programma

- Hoe en waarom van een proposalstrategie en winthema's
- Features & benefits, voordeel, USP of discriminator?
- De klant als complex adaptief systeem
- Ghosting van de concurrentie
- Proposalstrategie in kleine, middelgrote en grote aanbiedingen

Trainingsduur
0,5 dag

In-company

Maximaal 12 deelnemers
Minimaal 5 deelnemers

8 APMP
CEU punten

COMPETITIVE BID INTELLIGENCE

De snelst opkomende skillset in bid- en proposalmanagement.

Alleen van eigen kracht uitgaan is een riskante strategie als het gaat om proposals. Uiteindelijk gaat iemand onze aanbieding vergelijken met die van onze concurrent en dan kunnen we daar maar beter op voorbereid zijn en de afweging van de klant in ons voordeel te laten uitvallen.

In deze workshop maken we kennis met de mogelijkheden van competitive intelligence van de pre-proposalfase tot en met het proposal en de eventuele presentatie daarvan.

Hoe komen we aan informatie, wie verwerkt deze informatie en hoe zetten we deze ethische in, voor het huidige bid maar ook voor de toekomstige aanbiedingen.

Programma

- Kwalificatie op basis van de markt en de spelers
- Datamanagement
- Aanpak - checklists en andere tools voor meer inzicht
- White space-tactiek
- Battlecards en Black-hat presentaties
- Teaming met externe partijen
- Het uitwerken van een ghosting-scenario

Trainingsduur
1 dag

In-company

Maximaal 12 deelnemers
Minimaal 5 deelnemers

8 APMP
CEU punten

PROPOSAL REVIEW

Een nuttige review is wat anders dan commentaar leveren op basis van eigen smaak en voorkeur en gaat veel verder dan een komma of punt plaatsen.

Reviews bewaken en toetsen de kwaliteit van het proposal en helpen mee de maximale score in een evaluatie te behalen. In deze workshop gaan we dan ook op alle aspecten in; wanneer reviewen we, wat reviewen we en hoe reviewen we. Van proposalstrategie tot best practice-proposaltechnieken en beoordelingskaders.

Indien gewenst kunnen de deelnemers aan deze workshop vooraf een eigen proposal* laten reviewen door Strategic Proposals en deze in de workshop behandelen.

Programma

- Succescriteria voor een reviewproces
- Color team reviews
- Horizontale & verticale reviews
- Proposal best practices review
- Reviewen voor hogere scores (ATFQ)
- Reviewproces & feedback geven

Trainingsduur
1 dag

In-company

Maximaal 12 deelnemers
Minimaal 5 deelnemers

8 APMP
CEU punten

* Vanzelfsprekend gaan wij uiterst zorgvuldig om met uw offertemateriaal. Voorbeeldproposals moeten anoniem en zonder financiële info worden aangeleverd. Een NDA is op verzoek mogelijk.

OVERTUIGENDE TEKSTEN

Nadat de proposalstrategie is ontwikkeld komt de uitdaging deze zo overtuigend mogelijk te schrijven. Rekening houdend met de lezer en in een stijl die bij u past.

U leert technieken om pakkende titels en subtitels te formuleren. U oefent om met behulp van inleidingen, conclusies en kopteksten uw verhaal gestructureerd te vertellen en zo de klant ervan te overtuigen om voor uw organisatie te kiezen.

Met behulp van bewezen overtuigingstechnieken zorgen we ervoor dat uw teksten en antwoorden optimaal scoren in de evaluatie.

In deze workshop doet u een groot aantal oefeningen met realistische voorbeelden (bijvoorbeeld uit uw eigen praktijk).

Programma

- Titels met impact bedenken (met best practice-modellen)
- Opstellen van een overtuigende structuur in de tekst en hoe om te gaan met korte antwoorden
- Overtuigen met Cialdini & Cicero
- Type lezer en inspelen op leeswijzes
- Herkenbaarheid van de verkoopboodschap in de tekst verhogen
- Proposal Pro Tips om direct in praktijk te brengen.

Trainingsduur
1 dag

In-company

Maximaal 12 deelnemers
Minimaal 5 deelnemers

8 APMP
CEU punten

PROPOSAL DESIGN

Pagina's vol met tekst en dan maar hopen dat uw prospect de juiste boodschap er uit weet te halen is niet meer van deze tijd.

Om aandacht te krijgen, de lezer te sturen en uw value proposition snel over te brengen is het ontwerp van uw proposal cruciaal.

Deze workshop bevat de laatste trends in proposaldesign en leert u hoe beeldend uw boodschap over te brengen, te versterken en uw klant te overtuigen.

Grafische kennis of kennis van dtp-programma's is geen vereiste, want tijdens deze workshop laten we zien hoe u met standaard Office-software al een grote slag maakt.
Design to win!

Programma

- Wat doen designelementen met de lezer
- Een mock-up ontwikkelen
- Een aantrekkelijk cover design ontwerpen
- Hoe beïnvloedt en stuurt u de lezer?
  - Vertellen de foto's/ afbeeldingen een verhaal?
  - Is de offerte overzichtelijk opgebouwd?
  - Ziet de offerte er professioneel uit
- Kleuren, lettertypes, call-out boxes en lay-outtips
- Complexe ideeën omzetten in begrijpelijke afbeeldingen
- Welk type afbeelding gebruik je wanneer?
- DIY graphics: Afbeeldingen en Hollywood-effecten zelf maken

Trainingsduur
1 dag

In-company

Maximaal 12 deelnemers
Minimaal 5 deelnemers

8 APMP
CEU punten

WINNING RE-BID

Trainingsduur
1 dag

In-company

Maximaal 12 deelnemers
Minimaal 5 deelnemers

Strategic Proposals NL is er trots op als enige trainingsorganisatie in Nederland de succesvolle en unieke Rebidding Solutions© workshop aan te bieden.

De bestaande leverancier zou de hoogste winkans moeten hebben als een contract hernieuwd wordt. Zij kunnen tenslotte over cruciale informatie bezitten en de klant en haar inkoopproces sturen. In de praktijk blijkt vaak dat de bestaande leverancier de request for proposal (RFP) afwacht en geen gebruik maakt van de eigen voorsprong.

Deze workshop kan op elk gewenst moment plaatsvinden ook als u geen re-bid heeft lopen of verwacht. Als basis nemen we dan een 'dummy RFP' of een voorbeeld uit uw eigen praktijk.

Maar de training is nog waardevoller wanneer u een re-bid verwacht in de komende drie tot zes maanden. Dan heeft u na deze workshop de tijd om uw team en het contract goed voor te bereiden, om de nieuwe oplossing te creëren, uw klant te beïnvloeden en om een voorsprong te nemen op uw concurrenten.

rebidding solutions
er van
Rebidding Solutions Ltd.

Programma

Door de Winning Re-Bid workshop zet u uw voorsprong om in winst. Vragen die in de workshop behandeld worden:

- Wie zijn de belangrijkste beslissers en beïnvloeders in de re-bid?
- Welke performance-informatie uit uw contract kunt u gebruiken in het re-bid voor de grootste impact?
- Wat zoekt de klant in het volgende contract?
- Wie zijn uw concurrenten en welke benadering zullen zij kiezen om u te verslaan?
- Wat moet u doen tot de start van het re-bid om uw waardevolle kennis en positie optimaal te benutten?

Aan het eind van de workshop heeft u:

- Kennis van relevante kansen en risico's
- Een set van acties om te controleren, te analyseren, en om de informatie te vinden die u nodig heeft voor een succesvol re-bid
- Kennis van het re-biddingproces om de benodigde acties voor succes te reviewen en de voortgang van het proces te realiseren.

THE PROPOSAL GAME

Maak kennis met proposal best practices in 'fast forward'-stand.

Twee of meer teams gaan de strijd aan om de deal te scoren. Een strijd die sterk vergelijkbaar is met de realiteit maar door ons met veel voorkomende valkuilen is verrijkt. Herken productiepaniek en voorkom presentatiegemakzucht; alle uitdagingen komen voorbij.

Tijdens iedere stap in het proces nemen we de tijd om ook de oplossingen te laten zien. Zodat we kennismaken met de best practice-proposaltechnieken die zorgen voor een onderscheidend en overtuigend proposal.

Hoewel er geen omzet op spel staat maar wel het prestige van de deelnemers sluiten we de dag af met een prijsuitreiking.

Een dag die draait om winnaars!

Programma

Introductie en uitleg van
The Proposal Game

Ronde 1 - Pre-proposal & Kwalificatie

- Welke informatie is zinvol
- Het beïnvloeden van de klant
- Voorbereiden op succes

Ronde 2 - Proposalstrategie

- Waarom wij, waarom niet zij
- Hopes, fears, biases
- 3C's strategiemodel toegepast

Ronde 3 - Content design & Productie

- Een optimale score in evaluatie
- Hoe ziet goed eruit
- Teamplanning & management

Ronde 4 - Presentatie

- Van pre-proposal tot presentatie
- Een overtuigende pitch
- Optimaal communiceren

Trainingsduur
1 dag

In-company

Maximaal 20 deelnemers
Minimaal 8 deelnemers

8 APMP
CEU punten

PROPOSAL EXCELLENCE

Een workshop met instant resultaat.

Hoe scoren uw proposals tegen best practice-criteria, hoe scoort uw proposalorganisatie zich ten opzichte van best in class-proposalteams?

Een grondige en kritische benchmark van uw proposalcapaciteit, beoordeeld door uzelf en toegelicht door ons.

Zo kunt u op efficiënte wijze verbetermogelijkheden identificeren, obstakels wegnemen en een concrete actielijst ontwikkelen voor een succesvollere en strategischer aanpak van uw proposals.

Programma

- Introductie en context
- Huidige situatie, kwaliteit en succesratio's: hoe ziet uw organisatie eruit?
- Effectief proposalproces: zet uw proces af tegen best practices
- Hoe zijn de rollen en verantwoordelijkheden binnen de proposalorganisatie verdeeld?
- Proposal resources zoals een knowledge base (aan welke eisen moeten deze voldoen om van toegevoegde waarde te zijn)
- Proposaldesign en -output.
  Jaren 80-aanbiedingen of: overtuigend en onderscheidend?
- Verbetermogelijkheden omzetten in een helder (en haalbaar) verbeterplan

Trainingsduur
1 dag

In-company

Maximaal 12 deelnemers
Minimaal 5 deelnemers

8 APMP
CEU punten

SPOED - S.UCCESVOLLE P.ROPOSAL(TEAM)S O.NDER E.XTREME D.RUK

Een succesvol bidteam samenstellen op basis van beschikbaarheid is bij veel organisaties nog steeds gebruikelijk. Waarbij gemakshalve vergeten wordt dat er strakke deadlines zijn en de meeste deals met minimale verschillen in kwaliteit worden gewonnen.

Of het nu gaat om rugbyteams, keukenbrigades of proposalteams, ze moeten allemaal onder druk presteren om de allerbeste te zijn. Het betekent dat we elkaar snel moeten begrijpen en op alle risico's moeten zijn voorbereid. Talent en ervaring helpen maar zijn nooit genoeg om structureel correct te handelen onder hoge druk.

De S.P.O.E.D. workshop geeft inzicht in de belangrijkste kenmerken van (beroemde) goed presterende teams en individuen. We denken daarbij te vaak aan het managen van andere mensen, maar het is ook management van jezelf en het creëren van een winnende mindset.

We laten zien wat de effecten zijn van bewuste oefening, hoe je een winnende infrastructuur vorm geeft en hoe 'druk' niet van invloed hoeft te zijn op prestaties.

Programma

- Case Dummy Proposal - omgaan met druk en dynamiek
  Begrijp waarom talent en ervaring alleen niet genoeg is
- Correct denken onder Druk methodiek (TCUP – thinking correctly under pressure)
- Omgaan met verandering
  Het verschil tussen een Spons en een Steen
- Belang en inzet van metrics
  Succes uit tegenslagen
- Het denken veranderen
  Orthodoxies uitdagen
  critical non-essentials

Trainingsduur
1 dag

In-company

Maximaal 12 deelnemers
Minimaal 5 deelnemers

8 APMP
CEU punten

PROPOSAL PRESENTATIES

Met het toenemende belang van proposal presentaties is het cruciaal dat iedereen die hier een aandeel heeft, bijdraagt aan een succesvolle aanpak: van bidmanagers, sales kennisexperts en management. ‘Wie je bent’ of ‘waar de organisatie voor staat’ is onlosmakelijk verbonden met de keuze voor de winnende partij.

Dit is geen typische ‘presentatieskills’-training, maar een unieke aanpak om de verkoopboodschap direct en helder over te brengen. Altijd en in iedere situatie.

Niet: hoe zien de PowerPointslides eruit, maar focus op de boodschap. Niet: het verhaal uit het hoofd leren, maar zorgen dat het publiek aandacht voor het juiste heeft.

In deze workshop doorlopen we de proposalpresentatie van ontvangst RFP tot en met de evaluatie bij de klant. Van rolverdeling tot presentatie. De proposalpresentatie of/de pitch is meestal het ‘make or break’-punt in het bidproces waardoor een goede voorbereiding niet ter discussie mag staan.

Programma

- Introductie
- In de schoenen van het publiek stappen
- Geloofwaardigheid creëren, introduceren en afsluiten
- Overtuigen door proposalstrategie, structuur, woorden, afbeeldingen, slide skills en soft skills
- Zorgen dat wat je zegt 'kleeft'. Een fantastisch verhaal vertellen. Aandacht vasthouden, begrijpen, onthouden
- Het presentatieteam, de juiste (gewenste) mensen, professioneel, geloofwaardig

Trainingsduur
1 dag

In-company

Maximaal 10 deelnemers
Minimaal 4 deelnemers

8 APMP
CEU punten

FRAMING IN PROPOSALS

Van marketingsychologie tot politiek, framing komen we overal tegen. Framing is een beïnvloedingstechniek die, hoewel uitstekend toepasbaar in proposals, nog weinig wordt ingezet om ons verhaal/onze verkoopboodschap overtuigender te brengen.

Door framing toe te passen wordt je boodschap een stuk overtuigender. De wijze waarop wij onze verhaallijn structureren en onze woordkeuze bepalen stuurt de lezer in de interpretatie van de tekst of het antwoord.

Met een goed frame is het mogelijk om onze lezer te overtuigen of om een voorkeur voor onze diensten of producten te genereren ten opzichte van concurrenten.

In deze training gaan we in op het effectief inzetten van framing. Hoe werkt het en waarom werkt het zo, aangevuld met praktische voorbeelden zoals bijvoorbeeld framingtechnieken in titels. Maar ook kijken we naar de kenmerken van een sterk frame en hoe dit is in te zetten in een proposal.

Programma

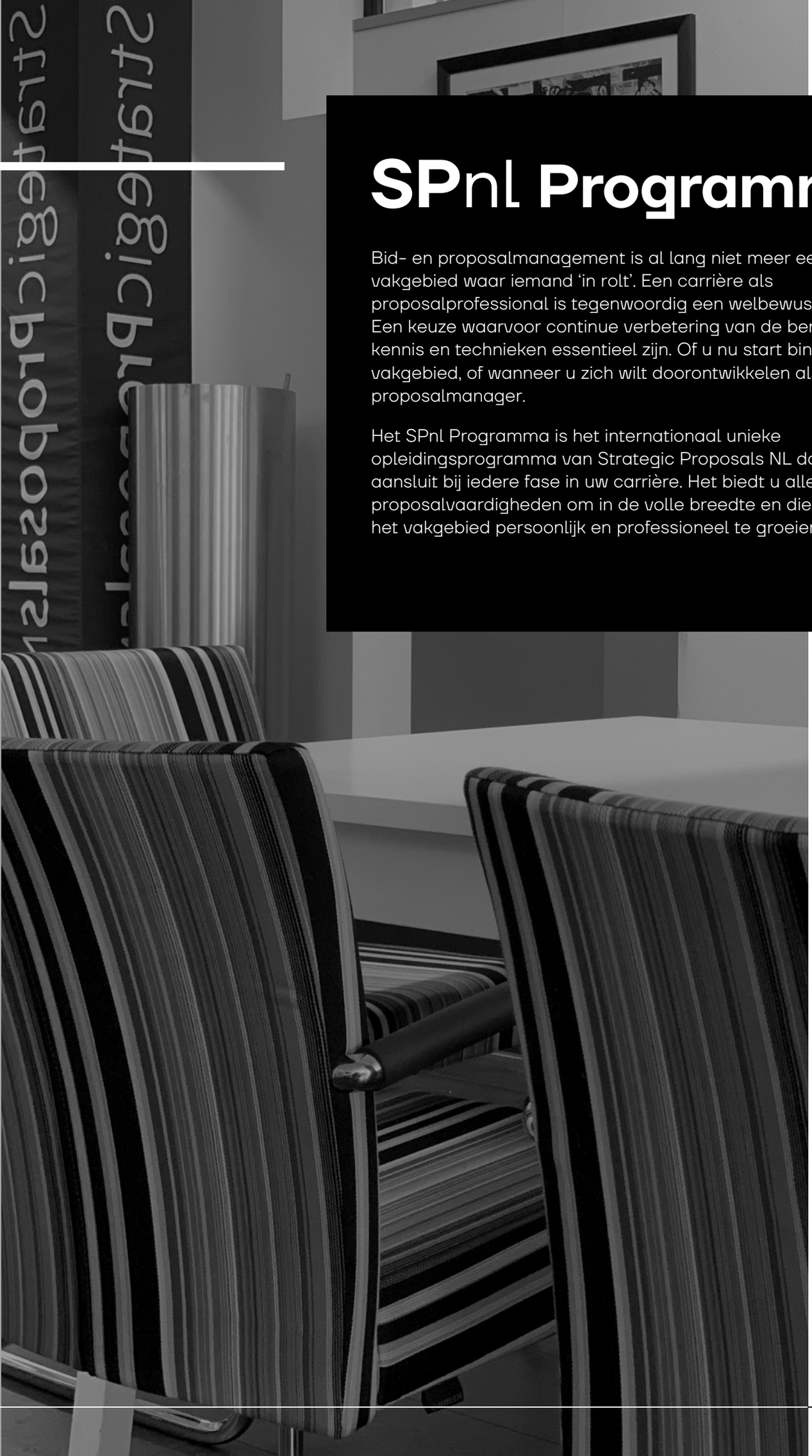
- Introductie en context
- Wat is framing.
  Toepassingen en voorbeelden uit de praktijk. Herkennen van frames.
- Waar kunnen we framing toepassen binnen het proposalproces
  Framen door te 'primen'
- Framing binnen de proposalstrategie en gekoppeld aan winthema's
- Belemmeringen om framing in te zetten en hoe deze te vermijden
- Framen in woordkeus en taalgebruik

Trainingsduur
1 dag

In-company

Maximaal 12 deelnemers
Minimaal 5 deelnemers

8 APMP
CEU punten



SPnl Programma

Bid- en proposalmanagement is al lang niet meer een vakgebied waar iemand 'in rolt'. Een carrière als proposalprofessional is tegenwoordig een welbewuste keuze. Een keuze waarvoor continue verbetering van de benodigde kennis en technieken essentieel zijn. Of u nu start binnen het vakgebied, of wanneer u zich wilt doorontwikkelen als bid- en proposalmanager.

Het SPnl Programma is het internationaal unieke opleidingsprogramma van Strategic Proposals NL dat aansluit bij iedere fase in uw carrière. Het biedt u alle bid- en proposalvaardigheden om in de volle breedte en diepte van het vakgebied persoonlijk en professioneel te groeien.

SPnL Programma

Van starter tot professional

Het SPnl Programma is het unieke opleidingsprogramma van Strategic Proposals NL. Een uitgebreide en intensieve opleiding met achtergronden en kaders voor succesvol bid- & proposalmanagement. Bestaande uit drie levels met elk 4 modules. Drie levels waarin we het totale proposal ecosyteem behandelen, vol met actuele kennis, tools en praktische vaardigheden. De interactieve workshops onder leiding van ervaren en gecertificeerde trainers staat de praktijk centraal. Ze slaan telkens een brug tussen de theorie en uw praktijk, zodat u in uw dagelijkse werk direct profijt heeft van uw opleiding.

De SPnl opleiding helpt zowel de startende als de meer ervaren bid- en proposalmanager zich te ontwikkelen in het vakgebied. Elk level bouwt voort op het vorige level en iedereen start bij SPnl Specialist voordat men door kan gaan naar SPnl Expert en SPnl Master. Daarnaast hebben SPnl Expert en SPnl Master een ervaringseis binnen het vakgebied van respectievelijk 3 en 5 jaar.

Met een erkenning van Strategic Proposals vergroot u als bid- en proposalprofessional uw waarde op de arbeidsmarkt en biedt u alle bid- en proposalvaardigheden om in de volle breedte en diepte van het vakgebied persoonlijk en professioneel te groeien.

SPnl **Programma of APMP Certificering of beide**

Voor Bid- & Proposalprofessionals zijn er naast talloze trainingen en workshops maar twee volwaardige opleidingsprogramma's, die van SPnl en APMP.

Beide programma's behandelen de best practices binnen het vakgebied en gaan uit van hetzelfde bewezen proposalproces. Maar er zijn natuurlijk ook verschillen. Zo is het APMP-certificeringsprogramma ontworpen met als belangrijkste doel om kennis en ervaring te toetsen. Binnen het SPnl Masterprogramma krijgt u verdieping over de achtergrond en de toepassing van het materiaal dat in het APMP-programma wordt getoetst.

Het Spnl Programma en APMP certificering zijn goed met elkaar te combineren.

SPnL Specialist Level

Het SPnl Masterprogramma is gebaseerd op de nieuwste ontwikkelingen in het vakgebied, op input van uw vakgenoten die we kregen uit evaluaties van onze workshops en trainingen, en op regelmatig onderzoek naar (het gebruik van) best practices.
Alles bijeen resulteert het in een praktijkgericht opleidingsprogramma.

In dit uit vier modules bestaande level leert u de basiskennis en vaardigheden om een overtuigend en onderscheidend proposal op te stellen.

SPnl Specialist Level is bestemd voor personen die sinds kort op een Biddesk werken of die zich voorbereiden op een proposalmanagementfunctie. Het Specialist Level bestaat uit vier modules van elk twee aansluitende dagen. Na het volgen van de modules volgt de toets voor het SPnl Proposal Specialist certificaat.

Programma

Module 1

In deze module behandelen we de input die nodig is voor een overwogen kwalificatiebeslissing

- Compliance en responsiveness
- Teaming
- Proposal management plans

Module 2

In deze module behandelen we de modellen en technieken voor het bepalen van de samenstelling en onderbouwing van de proposalstrategie

- Klant- en concurrentieanalyse
- Proof points
- Managementsamenvattingen

Module 3

In deze module leert u de proposalstrategie zo in uw aanbieding te verwerken dat deze herkenbaar is voor de klant

- Storyboarding/content planning
- Mock-ups content development
- Documentmanagement

Module 4

In deze module leert u de proposalstrategie te borgen in het proposalproces. We behandelen ook het toepassen van leerpunten in uw volgende trajecten

- Colour team reviewmanagement
- Knowledgemanagement
- Lessons learned

Trainingsduur
4x 2 dagen

In-company &
Open training

Maximaal 12
deelnemers
Minimaal 5
deelnemers

4x 16 APMP
CEU punten

Met
certificaat

SPnL Expert level

U heeft succesvol SPnl Specialist doorlopen, u heeft minimaal 3 jaar ervaring als bid- en proposalprofessional en zoekt verdieping en verbreding binnen uw vakgebied. Een vakgebied wat zich razendsnel ontwikkelt en waar efficiëntie en natuurlijk effectiviteit steeds belangrijker worden.

SPnl Expert Level biedt de ervaren bid- en proposalprofessional verdieping in zijn/haar werkzaamheden. In de voorgaande modules van SPnl Specialist level is het bid- en proposalproces geïntroduceerd en heeft u kennisgemaakt en geoefend met het opstellen van een overtuigend proposal.

De modules van SPnl Expert gaan hier dieper op in, legt meer focus op het managen van het proces en zorgt ook voor verbreding met de introductie van best practice specialisaties zoals capturemanagement.

Programma

Module 1

In deze module leert u de key events in het proposalproces voor te bereiden en te faciliteren voor een succesvolle uitkomst

- Faciliteren key events
- Teammanagement (al dan niet virtueel of hybride)
- Statuspresentaties proposalboard
- Kwaliteitstoetsen

Module 2

Deze module richt zich op de aanpak van proposals voor het succesvol verlengen van een contract en op het uitbrengen van een proposal zonder een formele request for proposal

- Rebidding
- Proactive proposals

Module 3

Deze module richt zich op de fase voorafgaand aan de publicatie van een request for proposal en op de rol van de bidmanager na publicatie van de request for proposal

- Capturemanagement
- Pre-proposalmanagement

Module 4

Tijdens deze module gaan we dieper in op competitive Intelligence. Hoe zetten we de kennis over onze concurrenten op een ethische wijze in. Verder kijken we na de voor en nadelen van teaming

- Kwalificatie & bidbesluit
- Datamanagement / battlecards
- Teaming

Trainingsduur
4x 2 dagen

In-company & Open training

Maximaal 12 deelnemers
Minimaal 5 deelnemers

4x 16 APMP CEU punten

Met certificaat

SPnl Master level

Management van een Biddesk of excellence vereist niet alleen een ruime ervaring als bid- en proposalprofessional maar ook kennis van en inzicht in de strategische mogelijkheden. SPnl Proposal Master Level geeft u de mogelijkheid om als Biddesk op bedrijfsstrategisch niveau te excelleren.

Dit geavanceerde programma biedt de nieuwste inzichten om uw organisatiestrategie te vertalen naar winstrategieën terwijl u optimaal bijdraagt aan de doelstellingen van de organisatie. Borgt een effectievere beïnvloeding van interne en externe stakeholders en vertaalt contractmanagement in een overtuigende proposalstrategie. Deelnemers van het SPnl Master level zijn doorgaans manager van een biddesk of hebben de ambitie hiervoor.

Ook het opleidingsprogramma voor Proposal Master Level bestaat uit vier modules van twee aaneengesloten dagen.

Programma

Module 1 & 2

In deze modules leert u te komen tot een slagvaardige biddesk met een heldere rolverdeling. We behandelen taken, verantwoordelijkheden en bevoegdheden, benodigde infrastructuur en afstemming met de organisatie.

Voor het creëren en realiseren van samenhang, samenwerking en synergie in de biddesk.

- Bid- & proposal ecosysteem
- Plaats binnen de organisatie die optimaal aansluit op de behoefte van het stakeholderlandschap
- Inrichten proposalorganisatie voor maximale winkans, optimaliseren saleskosten en reduceren risico's

Module 3 & 4

Deze modules richten zich op het meetbare succes van uw proposalorganisatie. Zo bent u er zeker van dat uw programma niet 'onder-' of 'overgeorganiseerd' is en aansluit bij de wensen van de organisatie.

En waar voor u, voor uw medewerkers en voor de interne organisatie mogelijkheden voor succes en groei liggen

- Biddesk metrics, welke doelstellingen zijn benoemd? Welke targets zijn gedefinieerd? Hoe meet u deze?
- Kwaliteitsmanagement, hoe sluit u aan bij de doelstellingen van uw bedrijf en hoe stuurt u hierop? Kiest u voor kwantitatieve meetresultaten of voor kwalitatieve meetresultaten?

Trainingsduur
4x 2 dagen

In-company &
Open training

Maximaal 10
deelnemers
Minimaal 5
deelnemers

4x 16 APMP
CEU punten

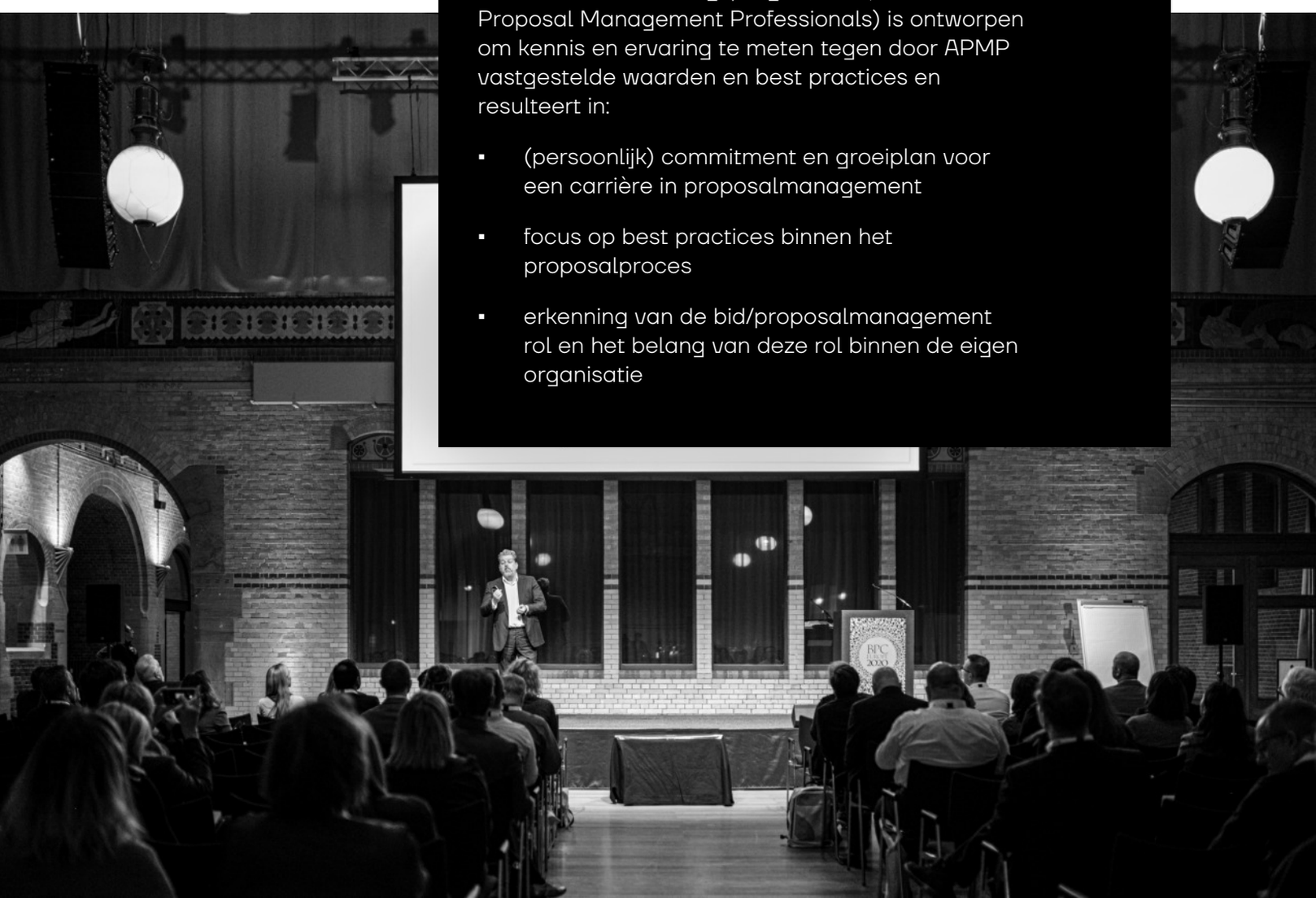
Met
certificaat

RIPENSARE
MEMIKIRKAN KEMBALI
重新思考
E NOONOO HOU
RE-THINK

APMP Certificering

Professioneel bid- en proposalmanagement speelt een belangrijke rol in het behalen van de doelstellingen voor omzetgroei van een organisatie. Professionele bidmanagers zijn daarvoor essentieel. Het APMP certificeringsprogramma (Association for Proposal Management Professionals) is ontworpen om kennis en ervaring te meten tegen door APMP vastgestelde waarden en best practices en resulteert in:

- (persoonlijk) commitment en groeiplan voor een carrière in proposalmanagement
- focus op best practices binnen het proposalproces
- erkenning van de bid/proposalmanagement rol en het belang van deze rol binnen de eigen organisatie



Approved Training Organization

Strategic Proposals is het enige in Nederland gevestigde trainingsbureau dat gecertificeerd is om deze trainingen te mogen geven.

APMP Foundation

APMP is de wereldwijde vakvereniging en autoriteit voor professionals die in hun dagelijks werk bezig zijn met het proces van winnen van proposals, aanbestedingen en pitches.

Via 's werelds eerste erkende certificeringsprogramma biedt APMP voor iedereen die werkt in een bid- en proposalgerelateerde omgeving de mogelijkheid om hun competenties op het gebied van proposalmanagement aan te tonen.

Deze wereldwijd erkende certificering mag alleen gegeven worden door trainingbureaus die op basis van strenge eisen door de APMP zijn geaccrediteerd. Criteria zijn een jarenlange historie in het verzorgen van succesvolle trainingen binnen het vakgebied en trainers die niet alleen een ruime ervaring hebben maar die, vanzelfsprekend, zelf ook op het hoogste niveau zijn gecertificeerd.

APMP Foundation-certificering is het instapniveau voor het APMP-certificeringsprogramma. Alle kandidaten moeten op dit niveau beginnen.

APMP certificering is gebaseerd op het aantal jaren ervaring dat u heeft in een proposalgerelateerde omgeving. Ieder niveau bouwt voort op het voorgaande.

Er zijn drie niveaus van certificering:

1. Foundation
   (CF - Certified Foundation, APMP Member)
2. Practitioner
   (CP - Certified Practitioner, APMP Member)
3. Professional
   (CPP - Certified Proposal Professional, APMP Member)

U kunt uw APMP certificering behouden door het verzamelen van voldoende 'continuing education units' (CEU) in periodes van twee jaar.

CEU's kunt u verdienen door volgen van trainingen, bijwonen van seminars, publiceren van artikelen of geven van presentaties op het vakgebied van bid- en proposalmanagement.

Trainingsduur
2 dagen

In-company &
Open training

Minimaal 5
deelnemers

Met APMP
certificaat

De training is ontworpen om kandidaten voor te bereiden op het Foundation Level-examen. In twee dagen doorlopen we de belangrijkste kennisgebieden uit de APMP Foundation Level-syllabus die nodig zijn voor het (schriftelijke) examen aan het eind van de training.

Programma

- Information Research & Management
- Planning
  - Development
  - Opportunity Qualification
  - Winning Price Development
  - Proposal Strategy Development
- Management
  - Proposal Process Management
  - Kick-off Meeting Management
  - Proposal Development Risk Management
- Sales Orientation

Het examen bestaat uit 75 multiple choice-vragen, willekeurig samengesteld uit een set van goedgekeurde vragen uit de APMP database. De examenkandidaten krijgen een uur om het examen af te nemen en moeten een totaal van 42 vragen correct beantwoorden.

Voorbereiding voor deze training is niet noodzakelijk. Maar kandidaten moeten minimaal één jaar ervaring hebben in een proposalgerelateerde omgeving. Uw ervaring kan worden geverifieerd aan de hand van een referentie van uw keuze. Dit gebeurt steekproefsgewijs.

Waarom APMP Foundation

- Het verder verhogen van uw geloofwaardigheid binnen uw organisatie en, in sommige gevallen, extra compensatie
- Een volledig overzicht van het best practice proposalproces te krijgen en inzicht in de samenhang en afhankelijkheden
- Blijk te geven van uw inzet voor uw eigen professionele ontwikkeling in de proposal-industrie
- Uzelf voor te bereiden op meer verantwoordelijkheid en complexere opdrachten
- Door te stromen naar APMP Practitioner level

Al het trainingsmateriaal is in de Engelse taal. Ook de training wordt gegeven in het Engels.

APMP Practitioner

De APMP Practitioner training verschaft u de informatie die u nodig heeft om u voor te bereiden op en deel te nemen aan het APMP Practitioner Objective Testing examen. In de middag legt u dit examen af.

Zoals de naam van dit niveau al aangeeft, is Practitioner-certificering bedoeld voor ervaren beoefenaars (die in bezit zijn van APMP Foundation certificering). Het valideert de beheersing van best practices in de branche en het vermogen om anderen te leiden in het gebruik ervan.

Anders dan in het APMP Foundation examen waar de vragen scenario-onafhankelijk zijn, toetst het APMP Practitioner examen de kennis van de deelnemers op basis van een gegeven scenario via twee erkende leerniveaus. Uw ervaring gecombineerd met de APMP aanpak zoals beschreven in de APMP Body of Knowledge (BOK).

Tijdens deze training gaan we in op het optimaal beantwoorden van het examen, leggen we uit wat de werkwijze is, wat de verwachtingen van de beantwoording zijn en welke kennis van de APMP Body of Knowledge noodzakelijk is.

Programma

Deze workshop helpt u zich voor te bereiden op het examen door u te leren

- hoe u zich kunt voorbereiden op het examen
- wat u kunt verwachten voor, tijdens en na het examen
- advies over hoe u het examen moet afleggen

Vereisten

Kandidaten voor het APMP Practitioner examen moeten in het bezit zijn van:

- APMP lidmaatschap
- APMP Foundation-certificering
- Ten minste drie jaar ervaring in een bid/proposalomgeving

Trainingsduur
1 dag

In-company &
Open training

Maximaal 12
deelnemers
Minimaal 5
deelnemers

Met APMP
certificaat

APMP Professional

Professional Level Coaching

Het Professional Level is het hoogst haalbare niveau binnen het APMP-certificeringsprogramma.

Certificering voor dit level verkrijgt u na een interview met de APMP-examencommissie in combinatie met een presentatie over uw best practice in proposalmanagement.

Met uw (op Professional Level gecertificeerde) coach doorloopt u alle stappen, toetst u uw best practice, scherpt u uw Proposal Professional Impact Paper (PPIP) aan en oefent u conform de APMP-scoringsmethodiek het panel- interview.

Programma

Deel 1 - Voorbereiding proces

- Toelichting op professional assessment
- Check referent en uitleg van zijn rol.
- Vaststellen onderwerp Proposal Professional Impact Paper (PPIP)
- Toelichting Competency Based Interview
- Start/planning voorbereiding

Deel 2 – Proposal Professional Impact Paper

- Opzet PPIP
- Inventarisatie benodigde materiaal
- Planning eerste versie

Deel 3 – Competency Based interview

- Hoe verloopt het interview?
- Wat voor vragen worden er gesteld?
- Wijze van beantwoorden oefenen met de STAR-methodiek (Situatie, Taak, Actie, Resultaat)
- Oefeninterview en definitieve versie presentatie oefenen

Trainingsduur 3x 0,5 dag

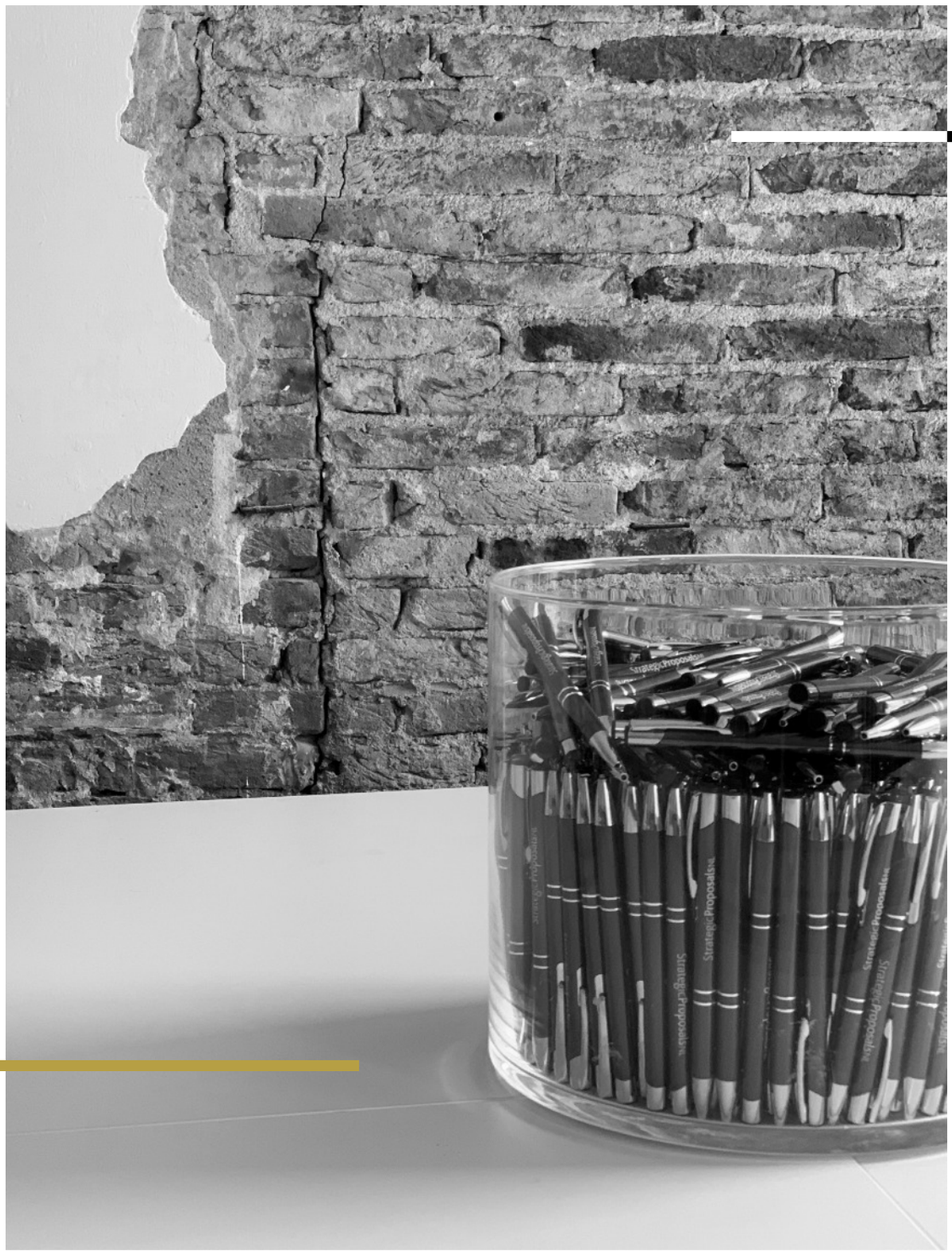
In-company - Strategic Proposals

1-op-1 coaching

Met APMP certificaat

YENIDEN DÜŞÜN
考え直す
REPENSAR
إعادة التفكير
RE-THINK

Salesprogramma



Een winnend proposal is voor een belangrijk deel het resultaat van gericht accountmanagement. Alle trainingen en workshops in het Salesprogramma zijn afgestemd op de accountmanagement/salesrol. Ze geven u de tools en technieken om uw verkoopboodschap onderscheidend te maken van de concurrentie, consistent door het verkooptraject naar voren te laten komen en vooral overtuigend te brengen.

PROPOSALMANAGEMENT VOOR SALES-ACCOUNTMANAGERS

In deze workshop leert u salesmethodieken om te zetten in een effectieve proposalstrategie. Hoe krijgt u uw voorstel in lijn met de verwachtingen van de klant, hoe evalueert de klant uw proposal en hoe worden winnaars geselecteerd?

Maar we kijken ook naar het kwalificatieproces en andere beslismomenten gedurende deze pre-proposalperiode om verderop in het proces voorspelbaar succesvol te zijn.

Stap voor stap doorlopen we de mogelijkheden om uw positie in het bidtraject te verbeteren, de voorkeur voor u bij de klant te verhogen, onnodig werk te voorkomen en u te onderscheiden van de concurrentie.

Programma

- Introductie & scenesetting
- Begrip van de inkoopcyclus van de klant, de tijdlijn van beslismomenten in combinatie met het bid- en proposalproces
- Met welke elementen van het accountplan of het captureplan moeten we rekening houden
- Optimaliseren van de oplossing: welke commerciële en inhoudelijke afwegingen zijn er te maken en welke beslismomenten in het proces helpen hierbij
- Actief kwalificeren gedurende het proces
- De klant/prospect als complex adaptief systeem
- Diverse methodieken voor de opbouw van een win- en een proposalstrategie
- Kennis van de concurrentie, wie zijn de belangrijkste, welke invloed hebben zij en hoe positioneert u uw proposal?

Trainingsduur
1 dag

In-company

Maximaal 12 deelnemers
Minimaal 6 deelnemers

8 APMP CEU punten

OVERTUIGENDE MANAGEMENT SAMENVATTINGEN

Een bidtraject starten met een managementsamenvatting is niet voor iedereen direct logisch en herkenbaar. Maar het is niet voor niets 'best practice' om dit wel te doen. Met name om in de pre-proposalfase richting te geven aan de strategie en de winthema's.

Maar hoe schrijven we een overtuigende managementsamenvatting, hoe zorgen we voor connectie met de klant en structureren we het geheel tot een onderbouwd en onderscheidend verhaal. En welke elementen zorgen ervoor dat onze boodschap helder en duidelijk overkomt.

Een goede managementsamenvatting is een aanbieding op zichzelf.

Programma

- Introductie & scene setting
- Doel, omvang, publiek en inhoud van de managementsamenvatting
- Verwerken van de proposalstrategie in de managementsamenvatting
- Structureren van de managementsamenvatting tot een onderscheidend en overtuigend verhaal
- Pro Tips voor het toetsen van de kwaliteit van de managementsamenvatting

Trainingsduur
0,5 dag

In-company

Maximaal 12 deelnemers
Minimaal 5 deelnemers

4 APMP
CEU punten

PROPOSAL PRESENTATIES & PITCHES

De proposalpresentatie of/de pitch is vaak het 'make or break'-punt in het bidproces. Vanzelfsprekend kent de klant uw oplossing vanuit de offerte, tijdens de proposalpresentatiefase wordt deze getoetst in een actieve face-to-face situatie. Waarbij 'wie je bent' of 'waar de organisatie voor staat' onlosmakelijk verbonden is met de keuze voor de winnende partij.

Proposal presentaties & Pitches is een unieke methode die de huidige kennis van o.a. neuropsychologie, films en documentaires produceren en koopgedrag combineert met proposal best practices.

Wat resulteert in een verfrissend eenvoudige maar effectieve en innovatieve aanpak van proposalpresentaties voor iedereen, beginnend of ervaren.

Programma

1. Geloofwaardigheid
Geloofwaardigheid is van cruciaal belang omdat de klant zorgvuldig zal evalueren of u al dan niet het soort mensen bent met wie hij wil samenwerken. We kijken naar:

- Teambuilding
- Inzicht in de behoeften van de klant
- Logistiek voor de dag
- Voorbereiding op moeilijke vragen

2. Communiceren
Veel presentatoren slagen er niet in hun publiek te boeien en al te vaak wordt dit toegeschreven aan slechte presentatievaardigheden.

Wij denken daar anders over en we laten u zien hoe u uw publiek kunt laten opletten en onthouden, zelfs als u geen 'natuurlijke presentator' bent. We kijken naar:

- interactie tussen mens en dia
- continuïteit - wie doet wat
- een paar basis podiumvaardigheden
- het publiek managen
- effectieve repetities

3. Presenteren
Wat is een betere manier om de dag samen te vatten dan zelf een voorstel te presenteren?

Trainingsduur
1 dag

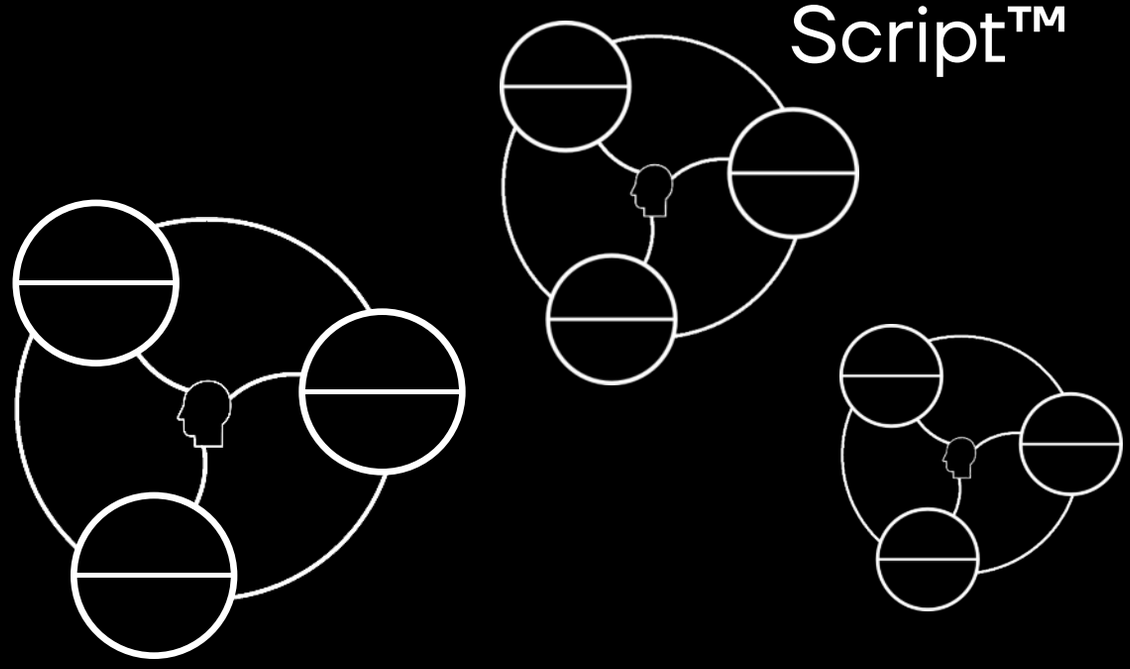
In-company

Maximaal 10 deelnemers
Minimaal 4 deelnemers

8 APMP
CEU punten

Proposal Strategy Script™

The Proposal Strategy Script™



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 is ons verlangen om besluiten te overhaasten groot en komt een winstrategie vaak met beperkte informatie en op basis van 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 winstrategie zijn opgenomen en waarmee meningen en speculaties worden voorkomen. Met als resultaat hoe deze informatie en inzichten te benaderen, toe te passen en op een coherente manier in een winstrategie te verwerken (ongeacht bedrijfstak of bedrijf).

Het Proposal Strategy Script is het enige model binnen bid- en proposalmanagement wat een leidraad biedt om een accuraat begrip te krijgen van een opportunity. Met het model doorloopt u de opportunity systematisch door een empirische fase, een fase van gewaarworden en een fase van verbeelden. Gecombineerd met 36 subcategorieën van informatie komt u tot een gefundeerde en optimale proposalstrategie.

De onderliggende bewering is: hoe dichter u bij een juiste toepassing van het Model komt, hoe degelijker uw redenering zal zijn, en hoe beter uw winstrategie.

De toepassing van het Proposal Strategy Script™ zorgt niet alleen voor een consistenter en effectiever proces, maar ook voor een efficiënter proces. Zo draagt het bijvoorbeeld bij aan de kwalificatie en vervangt het Blue- en Black team reviews.

Het Proposal Strategy Script™ is het ultieme hulpmiddel om relevante informatie te inventariseren en te structureren. Aangevuld met een conceptueel denkkader biedt omvat dit alle stappen om een winstrategie te vormen zonder die geen onzekerheden toelaat maar coherent, doelgericht en onderbouwd is. U bepaalt uw eigen succes.

Programma

- Introductie & scene setting
  Achtergrond, en totstandkoming van het Proposal Strategy Script™. Welke strategiemodellen vervangt het en wat is de toepassing binnen het capture-, bid- & proposalproces.
- Uitgangspunten van de modelelementen. Back Strategy met Observation phase, Envisioning phase, Sensemaking phase, Big Strategy met structuur en storyline, Built strategy met kritisch denken en output toetsen.
- Case: Faciliteren van het Proposal Strategy Script™ in de praktijk.

Trainingsduur
1,5 dag

In-company &
Open training

Maximaal 8
deelnemers
Minimaal 5
deelnemers

Met
certificaat

Locatie

De Proposal Strategy Script™ Masterclass verzorgen wij twee maal per jaar: in oktober/november verzorgen in Grand Hotel Karel V in Utrecht, in maart/april in hotel Palazzo Versace te Dubai.
Voor beide locaties geldt: inclusief een gastronomisch diner en een 5-sterren arrangement.

Strategic **Proposals** NL
ALUMNI

‘A badge of honour’

Wat is ons Alumni netwerk?
Het Alumni programma is voor iedereen die aan een training, workshop of opleiding van Strategic Proposals NL heeft deelgenomen.

Aanmelden is eenvoudig (via de mail), deelnemen is gratis en voordelen zijn er volop.

Ons alumniprogramma houdt u op de hoogte van onze nieuwste ideeën, evenementen, kortingen en de laatste onderzoeken.
Zo ontvangen de SPnl Alumni bijvoorbeeld ruim voor publicatie de laatste onderzoeken en whitepapers van Strategic Proposals, kunt u deelnemen in onze kennis en netwerkgroepen en heeft u ‘Priority booking’ bij seminars, trainingen en workshops.

Aanmelden: alumni@strategicproposals.nl
(o.v.v. gevolgde training of opleiding)

WHY US

Specialisten
Omdat u niet een organisatie zoekt met een trainingsachtergrond, maar trainers met een proposalmanagement-achtergrond die weten en ervaren hebben hoe best practices werken.

Erkend
Omdat u trainers wilt die erkend zijn in het proposalmanagement vakgebied en die regelmatig presenteren op proposalmanagement-conferenties in binnen en buitenland.

Materiaal
Omdat u een trainingsbureau wilt dat voor cases en voorbeelden niet werkt met standaardvoorbeelden maar zoveel mogelijk gebruik maakt van uw eigen offertemateriaal.

Inkoopkennis
Omdat u een trainingsbureau wilt dat begrijpt hoe inkoop werkt en hoe uw aanbiedingen worden beoordeeld.

Gecertificeerd
Omdat u een trainingsbureau wilt met trainers die de hoogste certificering binnen hun vakgebied bezitten.

Ervaren
Omdat u een trainingsbureau wilt met trainers die nog steeds ervaringen kunnen delen uit de dagelijkse praktijk.

Toonaangevend
Omdat u een trainingsbureau wilt met up-to-date materiaal en werkt volgens de nieuwste inzichten. En een bureau wat zelf toonaangevend is binnen het vakgebied.

Best Practice
Omdat u trainingsmateriaal wilt dat is gebaseerd op bewezen tools en technieken en dat gebruikmaakt van best practices.

Hoogste score
Omdat u wilt werken met een organisatie en trainers die op alle fronten hoog scoren bij de deelnemers van de workshops, trainingen en opleidingen.

LIVE DEAL SUPPORT
TRAINING
BENCHMARK
REVIEWSERVICE
RE-BID
PITCH SUPPORT
CONSULTANCY

strategic-proposals-nl
info@strategicproposals.nl
www.strategicproposals.nl

Strategic **Proposals** NL
Rijnstraat 42
3441 BV Woerden
+31 30 88 96 000