

GA VOOR DE WINST!

# TRAINING SUCCESVOL AANBIEDEN

Je gaat voor de winst, maar; hoe behaal je die? Hoe doe je een overtuigende aanbieding die aansluit bij de vraag van de opdrachtgever? Oftewel; hoe doe je een succesvolle aanbieding?

In onze driedaagse training Succesvol aanbieden nemen we je mee door de diverse onderdelen om tot een succesvolle aanbieding te komen.



**BB**  
BRAVE&BOOST

## INHOUD VAN DE TRAINING

Wij bieden organisaties in deze training de laatste kennis en inzichten op het gebied van offerte trajecten in de bouw en infra. Verwacht geen sessies met veel theorie, maar een zeer (inter)actieve opzet. Deelnemers krijgen alle gelegenheid om eigen praktijksituaties voor te leggen. En vooral om zelf aan de slag te gaan met het geleerde. Deelnemers gaan naar huis met praktisch tools, bruikbare tips en een aanpak voor winnende offertes! Binnen de training worden per dag de volgende onderwerpen behandeld:

### SUCCESVOL AANBIEDEN BASIS



**Overzicht ontwikkelingen aanbestedingsvormen** - inclusief EMVI en BVP  
**Inzicht in bouwen aan vertrouwen** - bij je opdrachtgever  
**Wat bepaalt de impact in communicatie** - gebruik van de juiste taal  
**Goed positioneren** - van jezelf en je organisatie  
**Doordacht kwalificeren** - waar gaan we (niet) voor

### DOORGRONDEN VAN DE KLANTVRAAG



**Bepalen van de aanbestedingsstrategie** - eerst denken dan doen  
**Goed voorbereid naar de klant** - naar dialoog/inlichtingen  
**Werken aan sfeer & helderheid** - professionele eerste indruk  
**Achterhalen van de vraag achter de vraag** - actief luisteren

### GESCHREVEN IMPACT



**Feiten versus meningen** - wat is geloofwaardigheid  
**Structureren van je inschrijving** - door je oogvaren zien  
**Actief en toegankelijk schrijven** - het de lezer makkelijk maken  
**Gebruik van sleutelwoorden** - zorgen voor herkenning  
**De kracht van SMART** - objectief en afdwingbaar  
**Aantrekkelijke opmaak** - het oog wil ook wat

**VOOR WIE?** Voor iedereen die aan de slag gaat met aanbestedingen, waarbij niet alleen de prijs bepalend is, maar ook de kwaliteitsgunningscriteria.

**WAAR?** De training kan bij ons op locatie worden gegeven of op jullie locatie.

**KOSTEN?** De prijs voor deze training in-company is op aanvraag, neem hiervoor contact op met Sjoerd.

**VRAGEN?** Bel Sjoerd (06-110 684 53) of stuur een mail naar [Sjoerd@brave-boost.nl](mailto:Sjoerd@brave-boost.nl).