

SCHULUNGSPROGRAMM 2018/2019

Angebotsberatung Patrick Hofstadt





QUALITÄT UND GEWINNQUOTE STEIGERN, ERSTELLUNGSZEIT SPAREN

Ich helfe Ihnen, Ihre Gewinnquote zu steigern und Zeit bei der Angebotserstellung zu sparen. Sie erhalten nicht nur Best Practice-Schulungen für Ihre Angebotsmanager, sondern auch Seminare für technische Schreiber, Vertriebs-Workshops rund um Strategie, Story und Management Summary sowie eine kompetente Beratung für alle Prozesse rund um Ihre Angebotserstellung. Insbesondere für öffentliche Vergaben. In meiner Arbeit greife ich auf das Wissen der besten Angebotsmanager Deutschlands zurück. Ich bereite internationale Standards für den deutschen IT-Mittelstand auf und vermittele sie Ihren Experten. Damit sich Ihre Lösungen und Produkte zukünftig noch besser verkaufen.

Garantierter Wissenszuwachs durch Top-Lerninhalte:
Sie profitieren vom Wissen der besten Angebotsmanager Deutschlands und internationalen Best Practices.

LERNERFOLG DURCH TOP-METHODIK

Alle hier vorgestellten Seminare sind nicht nur fachlich, sondern auch methodisch ausgereift. Sie berücksichtigen aktuelle neurologische Erkenntnisse, stimmen Lerninhalte und Vermittlungsmethoden sinnvoll ab und integrieren all dies in einen schlüssigen Lernkreislauf. Die Kombination aus tiefem Angebotsfachwissen und methodischer Reife bildet den besonderen Mehrwert der Seminare. Diese Kombination ist am Markt einzigartig.

Die verwendete Methodik erlaubt zudem ein individuelles Eingehen auf persönliche Vorerfahrungen und Kenntnisstände der Teilnehmer. Diskussionsintensive Lernstationen, praxisnahe Übungen und Workshop-Elemente erlauben ein Herangehen der Einzelpersonen je nach ihrem persönlichen Erfahrungsstand. So profitieren sowohl in der Angebotserstellung unerfahrene als auch langjährig erfahrene Teilnehmer gleichermaßen. Teilnehmer aus verschiedenen Abteilungen oder mit unterschiedlichen Rollen lernen darüber hinaus den Blick des jeweils anderen auf den Angebotsprozess kennen und agieren im späteren Projekt vorausschauender.

Die verwendeten Methodikenelemente umfassen unter anderem:

- Lernkreislauf unter Verwendung von aktivierenden Lernstationen
- (Klein-)Gruppendiskussionen
- Vortragsbestandteile (mit und ohne Beamer)
- Praxisnahe Übungen an typischen und an tagesaktuellen Beispielen der Teilnehmer
- Workshop-Elemente
- Lernspiele

Sofortige Verbesserung durch praktische Anwendung:
Sie setzen das Gelernte direkt an Ihren tagesaktuellen Beispielen und typischen Praxisfällen um.

KURSE

Überzeugende Angebotserstellung für technische Schreiber (2 Tage)

- **Zielgruppe:** Angebotsschreiber, involvierte Experten
- **Ziele:** Mehr aus Angebotstexten und Konzepten herausholen; kundenfokussierte und überzeugende Botschaften entwickeln; Botschaften unübersehbar zur Geltung bringen; den Wert der Leistung in den Fokus rücken statt den Preis
- **Inhalt:**
 - Angebote kundenorientiert strukturieren
 - Botschaften unübersehbar vermitteln
 - Mit Formulierungen, Stil und Satzbau überzeugen
 - Textbausteine entwickeln und nutzen
 - Überzeugende Schlüsselbotschaften verstehen und entwickeln
 - Grundlagen überzeugender Management Summaries
 - Abgabestress effektiv vermeiden

Operatives Angebotsmanagement für Profis (1 Tages-Intensivseminar)

- **Zielgruppe:** Angebotsmanager, Vertrieb, PreSales
- **Ziele:** Qualität und Gewinnquote steigern, Ressourcen sparen, Kommunikation verbessern
- **Inhalt:**
 - Strukturierte Bid/ No Bid-Entscheidungen
 - Was vor dem Kick Off zu tun ist, damit das Angebot ein Erfolg wird
 - Der dokumentenzentrierte Angebotsprozess
 - Angebote und Reviews realistisch planen
 - Das Kick Off als Produktiv-Meeting planen und durchführen
 - Best Practices der operativen Steuerung

Story, Strategie und Management Summary (1 Tages-Intensivseminar)

- **Zielgruppe:** Angebotsmanager, Vertrieb, PreSales, Technische Leitung
- **Ziele:** Überzeugende Vertriebsstories auf Basis von Wettbewerb und (Vergabe-)Rahmenbedingungen entwickeln; Storys im Angebot verankern und umsetzen; durchschlagende Management Summaries auf den Punkt bringen
- **Inhalt:**
 - Werkzeuge zur Ausarbeitung der Angebotsstrategie
 - Schlüsselbotschaften verstehen und entwickeln
 - Botschaften strukturiert in Angebot und Präsentation überführen
 - Durchschlagende Summaries entwickeln und nutzen
 - Planung, Team-Kommunikation und Qualitätssicherung im Kontext der Angebotsstrategie



Professionelles Management öffentlicher Vergaben (2 Tage)

- **Zielgruppe:** Angebotsmanager, Vertrieb, PreSales, involvierte Experten
- **Ziele:** Punktausbeute maximieren, Ausschlüsse vermeiden, Ressourcen sparen, die Spielregeln des Vergaberechts für das eigene Angebot nutzen
- **Inhalt:**
 - Bid/ No Bid im öffentlichen Bereich: Wie Sie schnell erkennen, ob Sie überhaupt eine Chance haben
 - Punktausbeute maximieren I: Ausschreibungen richtig lesen
 - Punktausbeute maximieren II+III: Antworten richtig gestalten
 - Formfehler und Ausschlüsse sicher vermeiden
 - Bieterfragen als Werkzeug im Vergabeverfahren
 - Prozess- und Steuerungs-Best Practices für öffentliche Vergaben

Unternehmensindividuelle Inhouse-Schulungen für

- eine verbesserte Zusammenarbeit an Angeboten über Abteilungsgrenzen hinweg
- Vertiefungen und Spezialthemen
- die intensive Arbeit an Ihren echten Angeboten
- die Entwicklung eines einheitlichen Verständnisses des Begriffs „Angebotsqualität“

Mehr Ausschreibungserfolg durch Vergabe-Know-how:

Sie erfahren, wie öffentliche Auftraggeber Angebote auswerten und wie Sie Ihre Punktausbeute maximieren.

VERÖFFENTLICHUNGEN UND KONFERENZBEITRÄGE

- Hofstadt, P.: Höhere Punktausbeute – Wie Unternehmen erfolgreicher an Ausschreibungen teilnehmen, Behörden Spiegel 03/2017
- Hofstadt, P./ Pohl, L.: Got game? Writing Proposals made playfully simple: Making tough stuff fun! APMP Bid & Proposal Con 2016, Boston; 05/2016
- Hofstadt, P.: Geht es nicht besser? – Ein Plädoyer für mehr Kreativität bei der Angebotserstellung, VERKAUFEN Januar/Februar 2016; 01/2016
- Hofstadt, P./ Pohl, L.: Spielerisches Vermitteln von Know-how im Bid Management, 8. APMP DACH-Konferenz; 09/2015
- Hofstadt, P./ Pohl, L.: Angebote schreiben leicht gemacht – Technisches Know-how verständlich und kundenorientiert verkaufen, Business Technology 4/2014; 10/2014
- Hofstadt, P./ Pohl, L.: Writing Proposals, Made Playfully Simple – Using gamification to make the tough stuff fun, APMP Journal Fall/Winter 2014; 11/2014
- Hofstadt, P./ Pohl, L.: Vom Sales Support zum Proposal Management – Professionalisierung durch APMP Best Practices, 7. APMP DACH-Konferenz; 09/2014

Lernen mit Spaß:
Ein abwechslungsreicher
Methodenmix
und spielerische
Elemente ermöglichen
Lernerfolg ohne
Quälereien.

LEISTUNGSPORTFOLIO

- Schulungen für Bid-/ Angebotsmanager, die internationale Best Practices praxisnah vermitteln
- Schulungen für technische und fachliche Angebotsschreiber: Für geschliffene Texte, mehr Kundenfokus und geringere Projektrisiken
- Öffentliche Vergaben gewinnen: Wie Sie die Bewertung Ihrer Angebote deutlich verbessern und Ausschlüsse sicher vermeiden
- Vertriebsstory-Workshops für Ihr Sales Team: Für die richtige Strategie, durchschlagende Management Summaries und den ‚roten Faden‘ im Angebotsdokument
- Angebotsprozessberatung für eine effizientere Angebotserstellung
- Vor Ort-Unterstützung, Coaching und ‚Training on the Bid‘ zur sicheren Übernahme des Gelernten und zur professionellen Begleitung komplexer Akquisen

AUS ERFAHRUNG GUT – MEINE REFERENZEN

- Zehn Jahre Erfahrung im Umgang mit Angeboten und Ausschreibungen
- Gewinnquote von bis zu 70%, Gewinnquotensteigerung von bis zu 30 Prozentpunkten
- Erfolgreiche Begleitung dutzender großer und strategisch wichtiger Pitches und hunderter IT-Angebote aller Größen
- Weltweit anerkannte Bid Management-Zertifizierungen
- Vergabemanager-Zertifizierung mit Abdeckung der Vergaberechtsreform 2016/17
- Sprecher auf internationalen Fachkonferenzen und Veröffentlichung zahlreicher Fachartikel

ZERTIFIZIERUNGEN


- Bitkom Vergabemanager-Zertifizierung (inkl. Vergaberechtsreform 2016/2017)
- APMP* Practitioner Level-Zertifizierung
- APMP* Foundation Level-Zertifizierung

* APMP: Internationaler Bid Management-Fachverband

KONTAKT

Vereinbaren Sie jetzt einen vollkommen unverbindlichen Beratungstermin bei ihnen vor Ort. Lassen Sie uns gemeinsam – und gerne auf Basis eine typischen Angebots Ihres Hauses – besprechen, mit welchen Schulungsinhalten wir den größten Mehrwert für Ihr Unternehmen erzeugen. Oft ergeben sich in solchen Gesprächen bereits wertvolle Impulse für die tägliche Arbeit. Ich freue mich auf Ihren Anruf unter +49 179 9106923 oder Ihre E-Mail an hofstadt@qb-c.de.

Von meinem verkehrsgünstig gelegenen Standort in Iserlohn aus betreue ich Kunden im gesamten deutschsprachigen Raum. Bei Bedarf befinden sich in der nahen Umgebung zudem professionelle Seminarräume, z.B. auf dem Campus der Fernuniversität Hagen. Im Regelfall empfehle ich aber eine Schulung in Ihren eigenen Räumlichkeiten. Dies spart Ihren Mitarbeitern Reisezeiten und -kosten.



*„Jung, frisch,
modern
und äußerst
kompetent.“*

*„Ich hätte nie gedacht,
dass man so ein
trockenes Thema so
interessant
rüberbringen kann.“*

*„Perfekte
Mischung aus
Wissenstransfer und
Spaß – Tolles
Methoden-Design.“*

*„Technik und
Vertrieb waren
gleichermäßen be-
geistert.“*

