

Vertriebsseminar und Workshop Öffentliche Auftraggeber

27. und 28. September 2006, München



Praxisorientiertes Seminar und Workshop

- > Vertrieb auf Erfolgskurs – Ausschreibungsakquisition, Ausschreibungsqualifikation und -beantwortung
- > Das perfekte Angebot – Erstellen eines ausschreibungskonformen Angebots in einer Fallstudie
- > Kommunikation – Denken wie der Kunde

Seminarinhalt und Nutzen

Für wen haben wir dieses Praxisseminar konzipiert?

Unser Seminar und Workshop richtet sich an Mitarbeiter im Vertrieb, Führungskräfte bzw. die Geschäftsleitung von Unternehmen, die an einer Zusammenarbeit mit der öffentlichen Hand interessiert sind.

- Sie möchten Ihre Produkte und Dienstleistungen öffentlichen Auftraggebern erfolgreich anbieten und Neugeschäfts-Potenziale effektiv ausschöpfen.
- Sie möchten Ausschreibungen zielgerichtet auswählen, Ihre Chancen realistisch abschätzen und ein fundiertes Angebot abgeben.
- Sie möchten wissen, wie ein Beschaffungsprojekt abläuft, diesbezüglich Know-how aufbauen und Tipps für eine angenehme, erfolgreiche Zusammenarbeit erhalten.

Wenn für Sie die Vertriebsaspekte im Vordergrund stehen und Sie die rechtlichen Rahmenbedingungen, wie z.B. die Beschaffungsrichtlinie 2006, verstehen wollen, dann sind Sie in unserem Praxisseminar richtig! *

* exklusive der Besonderheiten des Baugewerbes

Was ist Ihr konkreter Nutzen?

Kundenbetreuung, Begleitung des Beschaffungsprozesses, Qualifikation von Ausschreibungen und deren Bearbeitung stellen ohne Praxiserfahrung häufig ein großes Hindernis für den Zuschlag und die Zusammenarbeit mit einem öffentlichen Auftraggeber dar.

Zusätzlich erleichtern Kenntnisse über Abläufe, Prozesse und Kommunikationsverhalten beim Kunden sowie geschicktes Vorgehen den Einstieg in dieses lukrative Geschäftsfeld. Hier bieten wir konkrete Unterstützung anhand von eindrucksvollen Praxisbeispielen.

Anhand einer Fallstudie durchleben Sie aktiv Ihre Rolle im Beschaffungsprozess und lernen das richtige Verhalten in allen Situationen.

Seminarzeiten

1. Tag: Mittwoch, 27. September 2006

10:00 – ca. 18:30 Uhr

auf Wunsch gemeinsames Abendprogramm
und Austausch

2. Tag: Donnerstag, 28. September 2006

9:00 – ca. 16:30 Uhr

Themen

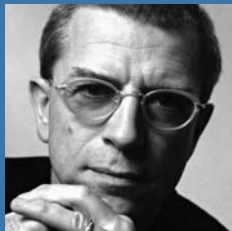
- > Die moderne Verwaltung als Kunde
- > Grundzüge des Beschaffungsprozesses inkl. Vergabeordnung
- > Bestehende und neue Typen des Vergabeverfahrens
- > Erstellen eines ausschreibungskonformen Angebotes
- > (Spiel)Regeln und Mechanismen der öffentlichen Verwaltung
- > Entscheidungsprozesse einer Verwaltung
- > Kommunikation und Umgang mit dem Kunden
- > Sichere Handhabung des Vertriebsprozesses
- > Materialien, Instrumente, Unterstützung für die Zukunft

- > Fallstudie: Ablauf einer Ausschreibung
 - > Managen des Gesamtprozesses
 - > Finden der relevanten Bekanntmachungen
 - > Bewerten der Inhalte
 - > Bearbeiten der Verdingungsunterlagen
 - > Anbieten von regelkonformen und überzeugenden Inhalten
 - > Verfolgen bis zum Zuschlag

Agenda

Veranstalter-Informationen

Die Referenten



Brendt Wucherer

Unternehmensentwickler und Coach mit Vertriebs- und Einkaufserfahrung.

Er vermittelt Ihnen den sicheren Umgang mit Kunden in der öffentlichen Verwaltung.



Robert Ahlers

Vertrieb öffentliche Auftraggeber, betreut seit 1992 sehr erfolgreich nationale und internationale Verwaltungen im IT-Bereich.

Er vermittelt Ihnen profundes Praxis Know-how.

Veranstalter und Veranstaltungsort

BSS Wucherer & Partner Unternehmensentwicklung
HozoFactory München
Hohenzollernstraße 146 Rückgebäude
80796 München

Telefon 089 / 30 77 60 90

Fax 089 / 30 77 60 99

www.bss.de

Ansprechpartner: Scott Balaban

Teilnahmebeitrag

Vertriebsseminar / Workshop 2 Tage € 1.100,00
zzgl. 16 % MwSt.

inklusive Pausengetränke und -snacks, Mittagessen,
Dokumentation

Konditionen und Anmeldung

Anmeldung

Wir bitten um schriftliche Anmeldung per Post, Fax oder eMail.

Ja, ich melde mich hiermit verbindlich zur Teilnahme am
Praxisseminar „Öffentliche Auftraggeber“ am
27. und 28. September 2006 in München an. *

Name _____

Abt./Position _____

Firma _____

Anschrift _____

Telefon/Fax _____

eMail _____

* Bitte dieses Formular zur Anmeldung weiterer Teilnehmer kopieren bzw. von www.bss.de laden.

Bitte schicken Sie Ihre Anmeldung an unsere Postadresse oder per Fax an

089 / 30 77 60 99

oder per eMail an

anmeldung@bss.de

Teilnahmebedingungen:

1. Die Teilnehmerzahl für dieses Seminar ist begrenzt. Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt und schriftlich bestätigt. Die Teilnehmer erhalten eine Rechnung, die sofort zur Zahlung fällig ist.
2. Stornierungen können nur bis 10 Tage vor Seminarbeginn (schriftlich) angenommen werden. In diesem Falle berechnen wir eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 30,00 zzgl. 16% MwSt. Danach und auch bei Nichterscheinen sind 100% der Teilnahmegebühr zu entrichten, sofern kein Ersatzteilnehmer gestellt wird.
3. Wir behalten uns vor, Termine abzusagen. Teilnehmer, die bereits bezahlt haben, erhalten in diesem Fall sofort den Teilnahmebeitrag zurück. Weitergehende Ansprüche bestehen nicht.
4. Mit der Anmeldung werden diese Bedingungen anerkannt.
5. Gerichtsstand ist München.

Datum/Unterschrift _____



Veranstaltungsort: HozoFactory München / BSS

Anfahrtsbeschreibung zum Download und weitere Informationen unter
www.bss.de und www.hozofactory.de



Unternehmensentwicklung

BSS Wucherer & Partner
Hohenzollernstr. 146 Rgb.
D 80796 München

Tel +49 (89) 30 77 60 90
Fax +49 (89) 30 77 60 99
info@bss.de