

CONSULTORIA DE PROPUESTAS Y OFERTAS

Ayuda de Expertos de Shipley cuando se necesita ganar



Consiga la ayuda que usted necesita con Shipley, el líder en la consultoría de Propuestas y Ofertas comerciales

Gane mas clientes y reduzca el coste de realizar Propuestas, utilizando a los expertos, solo cuando los necesite.

El Desafío

Responder a una licitación o una “convocatoria de propuestas u ofertas” es en si mismo difícil, pero si además se cuenta con recursos humanos y presupuestarios limitados, la tarea se convierte en más difícil todavía. Elaborar propuestas y ofertas comerciales ganadoras orientadas al cliente y diferenciadoras que hagan que los que las seleccionan elijan una frente todas las demás es clave. Comunicar las claves de la propuesta en unas pocas páginas bien escritas es determinante.

¿Esta usted seguro que su equipo de propuestas se centra en las necesidades de los clientes y alinean sus ofertas con dichas necesidades?

La Solución

Si usted esta ante una oportunidad de negocio que “tiene que conseguir” porque es clave, le ofrecemos la consultoría de Propuestas concreta, flexible y profesional que solo el líder mundial le puede proporcionar. Con esta opción, usted selecciona a uno o varios consultores de Shipley para que lidere y dirija a su equipo para preparar la propuesta ganadora específica.

1. **Aplicación de Procesos ganadores-** un Consultor de Shipley aplica los procesos de elaboración de propuestas ganadoras o adapta partes del proceso de Shipley a sus necesidades y formatos.
2. **Todos los recursos necesarios para ganar-** basado en un análisis profundo de las necesidades contra los recursos, Shipley añade los conocimientos y experiencia de muchos años, para mejorar la productividad y la calidad de su propuesta u oferta concreta.
3. **Valor Residual-** los consultores de Shipley ayudan a sus empleados y profesionales , mediante “coaching o “mentoring” para que adquieran los conocimientos que les sirvan en futras propuestas

Los Profesionales de Shipley aportan a su empresa la experiencia, las habilidades y el conocimiento del modelo de consultoría Shipley, el líder mundial en Preparación de Propuestas y Ofertas.

Procesos y Materiales

¿Que hace que su cliente potencial seleccione su Oferta o propuesta frente a la de sus competidores? Le ayudamos a responder a esta pregunta de manera que usted sepa las claves que una propuesta debe contener. Cada tarea o trabajo empieza con una afirmación clara del trabajo a realizar, con los distintos roles de las personas y los “entregables” o resultados concretos esperados. Usted puede monitorizar el progreso del equipo de propuestas o seguimiento de oportunidades, a través de los informes regulares que el Consultor de Shipley realiza durante el contrato.

Todos los consultores de Shipley están certificados por la APMP , a nivel de “Practitioner” como mínimo

Para reducir las repeticiones de tareas, ahorrar tiempo, y mejora de la calidad de la propuesta, los consultores de Shipley utilizan una serie de herramientas únicas, y probadas, que incluyen modelos de hojas, formatos, y tipos de documentos estándar ,incluyendo la Guía Shipley de Propuestas, y la herramienta de evaluaciones de Propuestas de Shipley “Bid Bench Solo”

Descripción del Servicio

Los consultores de Shipley le aportan toda la experiencia y el conocimiento para aquellas licitaciones o convocatorias de propuestas y ofertas que son clave que “tenemos que ganar”.

Usando el “Proceso de los 96 pasos” (Steps) del Shipley puede mejorar sus procesos y adaptarse a sus necesidades. Los consultores de Shipley le ayudaran a asegurar que su propuesta se realiza según lo planeado en tiempo, coste y calidad y con el mensaje apropiado

El equipo de Shipley le ayudara en las siguientes actividades:

- “Coaching” práctico y a su equipo de propuestas
- Revisar las estrategias para ganar, antes de empezar la redacción final (revisión del “pink team”), es decir de un equipo con experiencia en propuesta pasadas, antecedentes ,etc)
- Incorporar las conclusiones de la revisión del “pink team”
- Realizar una evaluación del “red team” (equipo rojo, revisión final objetiva) ,es decir por un equipo de expertos independientes del equipo de la propuesta
- Dirigir (y cuando sea necesario realizar) la edición, formateado, y producción de la Propuesta u Oferta final.

Los Beneficios

Nuestros clientes se benefician de la introducción de una metodología líder en la elaboración de propuestas y ofertas comerciales .Y en todo lo relacionado con el desarrollo de negocio, y nuevos clientes. La Consultoría de Propuestas le permite acceder a los recursos externos del líder mundial, aplicando las mejores practicas ,para conseguir beneficios a su empresa , a corto y largo plazo.