

ELABORAR PROPUESTAS GANADORAS ("WRITING WINNING PROPOSALS") Seminario de 2 días



¿Esta seguro de que sus Propuestas y Ofertas le dan una ventaja competitiva en las licitaciones y otras oportunidades de ganar nuevos negocio?

¿Cree que la calidad en la elaboración y formatos de escribir sus Propuestas y Ofertas Comerciales es una parte crítica a la hora de ganar nuevos clientes?

El Desafío

En casi todas las empresas y organizaciones cada vez existen menos recursos humanos y tiempo para redactar Propuestas y Ofertas de alto nivel para ganar nuevos contratos. Además, el mercado cada vez es más competitivo, y las expectativas de los clientes son crecientemente mayores. Para mantener y generar nuevos contratos y negocios, es necesario hacer un uso efectivo de los recursos disponibles, y de procesos eficientes en la elaboración de propuestas u ofertas atractivas, enfocadas a las necesidades y expectativas del cliente.

La Solución

ShipleY Iberica, filial de la consultora española Corporate Solutions S.A y del grupo ShipleY, líder mundial en consultoría de propuestas y desarrollo de negocio, ha desarrollado este Seminario para transmitir las últimas técnicas y prácticas a responsables comerciales, de desarrollo de propuestas, o personal de apoyo técnico, un proceso sistemático para elaborar propuestas escritas de alto nivel, y así conseguir:

- Elaborar propuestas ganadoras, con elevado nivel de efectividad en la adjudicación de las mismas
- Mayor comprensión de los razonamientos e impactos sobre los clientes y otros evaluadores potenciales de las mismas
- Mejora en la toma de decisiones de ofertar o no ofertar (o licitar)
- Incrementar el ratio de propuestas ganadoras sobre presentadas
- Reducir el coste de elaboración de propuestas
- Mejora en la gestión del equipo de elaboración de propuestas

El Seminario contiene 5 módulos, que siguen el ciclo de vida de preparación de una propuesta u oferta:

1. Seleccione las Oportunidades donde presentar Propuestas

En este modulo, los participantes aprenderán a:

- Reconocer las características de una oportunidad donde se puede preparar una propuesta ganadora.
- Como influir sobre los evaluadores y otras personas que leerán la propuesta

- Como identificar/comprobar los 7 indicadores de una Propuesta ganadora

2. Posicione la Propuesta como ganadora

En este modulo, los participantes aprenderán a:

- Alinear la estrategia de ventas con la estrategia reflejada en la propuesta
- Desarrollar un sistema y proceso de preparación de propuestas/ofertas

3. Planifique la elaboración de la Propuesta

- Asegurarse de que la estrategia se comunica eficazmente y eficientemente
- La importancia de usar los “checklists”, materiales de archivo y las gráficas; así como el cumplimiento de requisitos de la invitación o pliegos de licitación

4. Elabore su Propuesta ganadora

- Como ejecutar el plan de la propuesta de forma efectiva y clara
- Uso de técnicas de redacción, uso de encabezamientos, títulos, gráficos, casos y referencias de éxito

5. Mejore y edite su Propuesta antes de enviarla

- Mejora de la ultima versión de la propuesta antes de enviarla (“red team”)
- Chequeo de los puntos clave y respuesta a los requisitos del cliente

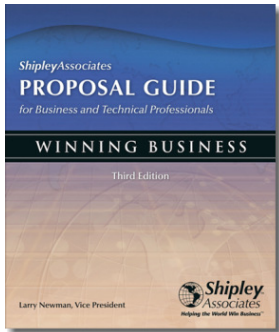
Beneficios

Los participantes recibirán una copia de la “Shipleys Proposal Guide”, la más completa y reconocida del mundo, con diversos premios internacionales.

Las empresas que ya han participado en estos Seminarios “Elaborar Propuestas Ganadoras” en numerosos países, y han usado e implementado los principios y desarrollado las habilidades que se enseñan en el mismo, han incrementado de forma significativa su ratio de éxito en la obtención de nuevos negocios, consiguiendo por tanto un incremento de los beneficios.

Dirigido a

Todos aquellos comerciales, técnicos y ejecutivos que participen en la generación de negocio, desarrollo de propuestas, etc.: ejecutivos, directores de ventas o marketing, gerentes de cuentas, responsables de propuestas y ofertas, directores de desarrollo de nuevos negocios, miembros del equipo de elaboración de Ofertas y Propuestas, incluyendo los departamentos jurídicos, de compras, de ingeniería, etc.



Los participantes reciben una copia de la Guía de Propuestas Shipleys.



Mejore su ratio de éxito de ventas, y la rentabilidad de su negocio conociendo las mejores prácticas y técnica de elaboración de ofertas y propuestas ganadoras.