

Öffentliche Ausschreibungen gewinnen

Zum Seminar

Öffentliche Auftraggeber schreiben in Deutschland große IT-Aufträge aus. Viele dieser Aufträge laufen über mehrere Jahre und können zu einer gleichmäßigen Auslastung von IT-Unternehmen beitragen. Wegen der starken Auslastung der Branche bewerben sich in manchen IT-Feldern nur noch wenige Unternehmen auf öffentliche Aufträge. In diesem Seminar lernen Sie:

- Wo Sie öffentliche Ausschreibungen finden.
- Wie Sie vertrieblich mit der öffentlichen Hand umgehen können.
- Wie Sie Ausschreibungen zielorientiert lesen.
- Auf welche Ausschreibungen es sich zu bewerben lohnt.
- Welche Verträge die öffentliche Hand einsetzt.
- Wie Sie lukrative Aufträge gewinnen können.

Teilnehmerkreis

Vertriebler und IT-Berater, die vertrieblich tätig sind.

Seminardaten

Wir bieten dieses Seminar im Moment ausschließlich als 1-tägige Inhouse-Schulung an.

Eine Buchung von einzelnen Inhalten dieser Schulung als individuelles online Coaching mit 4 Stunden für 720,- € zzgl. USt. ist möglich.

Seminarinhalt

- 1. Ausschreibungen finden**
 - Vergabeplattformen
 - Europäische Vergaben
- 2. Vergabearten**
 - Europäische Vergabearten
 - Nationale Vergaben
- 3. Wirtschaftlichkeit beurteilen**
 - Kriterien effizient prüfen
 - Eigene Chancen beurteilen
- 4. Ungenauigkeiten finden**
 - Vergabeunterlagen richtig lesen
 - Fragen zur Ausschreibung strategisch stellen
 - Claimpotentiale finden
- 5. Bewerbung ausfüllen**
 - Den Formalismus verstehen
 - Unterlagen ausfüllen
 - Fehler vermeiden
 - Preise kalkulieren
- 6. Mit dem Auftraggeber kommunizieren**
 - Während der Ausschreibung
 - Ggf. in der Verhandlung
 - Nach dem Zuschlag
- 7. Ausschreibung verloren**
 - Lessons learned
 - In Erinnerung bleiben

Beratung und Information

Informationen gibt Ihnen Frau Johanna Hurter unter 0711 2737822