

# TENDERS WINNEN?



## BASISCURSUS EMVI-ENGINEER

SCOREN MET KANS METHODE 2.0



# EMVI-ENGINEERS WINNEN MET MEER WAARDE

Met jouw tenderinschrijving sluit je precies aan op de vraag van de opdrachtgevers of overtreft je zelfs hun verwachtingen! Dat komt omdat jij straks de kunst van het uitvergroten als geen ander verstaat. Door het gebruik van onze KANS Methode 2.0 weet je hoe je de aandacht van de lezer kunt kaders, je aanpak specifiek en waardevol presenteert en hoe je de resultaten van die aanpak koppelt en daarmee relateert aan projectdoelstellingen en door jou gedefinieerde kwaliteitswaarden. De beoordelaar van jouw aanbieding: kan alleen nog maar blijven knikken. Want hij herkent zijn belangen, jouw autoriteit als expert en beloont daarom jouw aanpak met de hoogst mogelijke EMVI-waarde. De Basiscursus EMVI-Engineer helpt je om de KANS Methode 2.0 succesvol in praktijk te brengen.

## PROGRAMMA

In de **ochtend** nemen we je mee naar de wereld van de klant. Je ervaart wat lezers belangrijk vinden. Je ontdekt hoe presentatie en communicatie het verschil kunnen maken bij het winnen van vertrouwen. Je leert brainstormen met behulp van het KANS Model en begrijpt hoe je de visie van de expert vertaalt in kwaliteitswaarden; die je meeneemt in strategie en propositie. We brengen dit samen in praktijk aan de hand van een concrete case en ronden de ochtend af met een informele lunch.

In de **middag** splitsen we de groep deelnemers in twee 'tenderteams'. Elk team werkt met behulp van de KANS Methode direct een winnende pitch uit: in de vorm van een schriftelijke inleiding en een concrete presentatie. Beide teams presenteren hun gedachtengoed plenair aan de opdrachtgever en zijn 'gunnings-adviescommissie'. Deze stellen vast welk team het meeste vertrouwen verdient en dus wordt beloond met de hoogste EMVI-scores. We sluiten de middag af met een drankje, een korte evaluatie en: de 'gunning'!

## DOOR WIE

Deze workshop is een initiatief van Luuk van den Eijk. Als adviseur, coach, presentator en trainer ondersteunt hij opdrachtgevers bij de ontwikkeling en presentatie van prikkelende beloftes en kansrijke, onderscheidende inschrijvingen.



## VOOR WIE

- Tendermanagers en -coördinatoren
- Inhoudelijke specialisten
- EMVI-planschrijvers

## WANNEER

- Open inschrijving: bij voldoende deelnemers.
- Incompany: op afspraak.

## WAAR

De 'Luggage Room' van Villa Eijsberg, Dorpsstraat 19, 2631 CR in Nootdorp, route en parkeren: [www.villa-eijsberg.nl](http://www.villa-eijsberg.nl)

## INVESTERING

Deze basiscursus volg je voor de prijs van € 795,00 exclusief BTW. Inbegrepen zijn coach/trainer, cursusmateriaal, deelnamecertificaat, lunch, catering en gebruik van de Luggage Room, onze exclusieve cursusaccommodatie. Bij een incompany training wordt een prijsafspraken op maat gemaakt.

## INSCHRIJVEN

Download een inschrijfformulier met cursusvoorwaarden. Heb je toch nog een vraag? Stuur een mail naar [info@orator.nl](mailto:info@orator.nl) of bel met Luuk van den Eijk: 06 53 66 17 12.



### HET KANS MODEL 2.0

koppelt jouw projectvisie aan strategische keuzes (usp's) en hun verifieerbare bijdragen aan de projectdoelstellingen en kwaliteitswaarden. Smart onderbouwd met eerdere prestaties.



## WINNEN MET STRATEGISCHE WAARDE

De missie van Orator is om het communicatietalent van tenderprofessionals verder te ontwikkelen. Onze aanpak staat voor winnen met maximale waarde, groeien als individu en organisatie en optimaliseren van het tenderproces. Wij helpen bij het bepalen van de tenderstrategie en de klantpropositie. We maken een heldere blauwdruk en zorgen voor de redactie en vormgeving van jouw inschrijving. Wij brengen sleutelfunctionarissen in balans door een optimale voorbereiding op presentaties en interviews.