


TENDERS WINNEN?



MASTERCLASS EMVI-ENGINEER

SCOREN MET KANS METHODE 2.0

-  "Luuk heeft veel waardevolle ervaring en kennis van het tenderen. Samen met het model geeft dit houvast om te komen tot een goede aanbieding."
-  "Deze Masterclass leert je de focus naar de klant te verleggen."

**MET GRATIS
HANDBOEK
EMVI-ENGINEER**
t.w.v. 39,95



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 de KANS Methode 2.0 weet je hoe je de aandacht van de lezer kunt kaderen, je aanpak specifiek en waardevol presenteert en hoe je de resultaten van die aanpak koppelt en daarmee relateert aan projectdoelstellingen en door jou gedefinieerde kwaliteitsvoorwaarden. 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 Masterclass 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 kwaliteitsvoorwaarden; 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 'gunningsadviescommissie'. 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 Masterclass 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

INVESTERING

Deze Masterclass volg je voor de prijs van € 995,00 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 prijsafpraak op maat gemaakt.

INSCHRIJVEN

Download een inschrijfformulier met cursusvoorwaarden.

Heb je toch nog een vraag? Stuur een mail naar info@orator.nl of bel met Luuk van den Eijk: 06 53 66 17 12.

HET KANS MODEL 2.0

Het KANS Model plaatst strategische keuzes en (top)maatregelen in het perspectief van de projectvisie van de expert. En valideert de werking met aantoonbaar resultaat.



WINNEN MET STRATEGISCHE WAARDE

'Orator' staat voor Luuk van den Eijk en andersom. De missie van Orator is om het communicatietalent van tenderprofessionals verder te ontwikkelen. De aanpak staat voor winnen met maximale waarde, groeien als individu en organisatie en optimaliseren van het tenderproces. Orator helpt je bij het bepalen van de tenderstrategie en de klantpropositie. Bij het maken van een heldere blauwdruk, verzorgen van redactie en vormgeving van jouw inschrijving. Orator brengt sleutelfunctionarissen in balans door een optimale voorbereiding op presentaties en interviews.