





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 van de startdag maak je kennis met de wereld van de klant. Hoe win je zijn vertrouwen? Hoe maak je het verschil? Ontdek wat beoordelaars belangrijk vinden en maak kennis met de KANS Methode 2.0. Je oefent in het gebruik van het Handboek EMVI-Engineer. En leert hoe je met het KANS Model en een slim routeplan in vier stappen tot een winnende strategie en een perfecte pitch kunt komen.

In de middag breng je de theorie in praktijk. Twee teams gaan in competitie aan de slag, met een realistische case. Je legt de basis voor een onderscheidende inschrijving met maximale EMVI-scores. Interpreteert de (uit)vraag, de doelen en zorgen van de opdrachtgever. Je brengt dit bij elkaar in een projectvisie en toetst die bij de opdrachtgever.

Na de eerste dag maakt elk team met behulp van 'Het Handboek' de perfecte pitch voor een winnend EMVI-Plan. Je wordt ondersteund met videomateriaal en een online-coach. Je pitch wordt digitaal ingediend bij de opdrachtgever, die de 'inschrijving' op kwaliteit toetst.

Op de terugkomdag (een dagdeel) presenteert elk team zijn inschrijving overtuigend aan de opdrachtgever. Je bent voorbereid op kritische vragen. Daarna worden de EMVI-scores definitief vastgesteld en wordt de voorlopige gunningsuitslag bekend en gevierd!



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

Kijk op www.orator.nl bij 'Emvi-training' voor geplande trainingsdata of neem contact op.

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 € 1.795,00 excl. BTW (waarvan € 795,00 bij reservering). Inbegrepen zijn trainer, cursusmateriaal, handboek, instructievideo's, 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 [aanmeldingsformulier](#) met cursusvoorwaarden. Heb je toch nog een vraag? Stuur een mail naar info@orator.nl of bel 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.

NIEUW!



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.