



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

De Masterclass EMVI-Engineer doorloop je in vier dagdelen. In teamverband werk je toe naar een winnende inschrijving. Het leren verrassen, verleiden en veroveren van de opdrachtgever staat centraal.

Verrassen: hoe zorg je dat de lezer direct ervaart dat hij iets bijzonders in handen heeft? **Verleiden:** de kunst van het 'pitchen'. Hoe trigger je? Hoe comprimeer je visie, aanpak, kwaliteitswaarde en gevalideerd projectresultaat in één A4?

Veroveren: het overtuigend onderbouwen van je beloftes. Tijdens de Masterclass ervaar je hoe belangrijk het is om je gedachtengoed klip en klaar te kunnen 'verkopen'. Stap voor stap maak je kennis met de KANS Methode 2.0. Je leert een 'denkraam' te ontwikkelen: een leidende projectvisie, vertaald naar concrete projectdoelstellingen en kwaliteitsvoorwaarden. Je verwerkt je visie in een klinkende pitch en in de blauwdruk voor het later uit te werken EMVI-plan: met hulp van het Handboek EMVI-Engineer en een heldere video-instructie. Het KANS Routeplan laat zien hoe je in vier stappen kunt komen tot een winnende aanbieding. Het cursus-

programma mondt uit een overtuigende presentatie aan de 'opdrachtgever'. De behaalde EMVI-scores worden direct bekend gemaakt en de opdrachtgever tekent de voorlopige gunning met het winnende team. We sluiten af met een borrel om het succes met elkaar te vieren.



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 cursus-accommodatie. Bij een incompany training wordt een prijsafsprake 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.