

Erfolgreiche ANGEBOTSBEARBEITUNG

- Weiterentwickelte Methoden zur Steigerung der Auftragsquoten nutzen
- Technische Produkte und Dienstleistungen effizienter anbieten
- Angebotsstrategien gezielt dem Projektumfeld anpassen

10. und 11. Juni 2002
FESTUNG MARIENBERG
D-97082 WÜRZBURG



Deutsches Industrieforum für Technologie

Internet: <http://www.dif.de>

e-Mail: info@dif.de



Thema

Erfolgreiche ANGEBOTSBEARBEITUNG

- Weiterentwickelte Methoden zur Steigerung der Auftragsquoten nutzen
- Technische Produkte und Dienstleistungen effizienter anbieten
- Angebotsstrategien gezielt dem Projektumfeld anpassen

Seminarleitung: Prof. Bernd Madauss, Ing., MBA, Ph.D.

Ein **rationell** aufgebautes und **effizient betriebenes Angebotswesen** ist die **Grundvoraussetzung** zur **Steigerung** der **Erfolgsquoten** bei abgegebenen Angeboten.

In der sich immer weiter **verschärfenden Wettbewerbssituation** kommt man nicht mehr mit der **routinemäßigen** Erstellung von **Standardangeboten** aus. Hier gilt es, im einzelnen die Angebote so zu gestalten, dass auch die speziellen **Vorteile** und der **Nutzen** eines technischen Produktes oder einer Dienstleistung genau dem Bedarf des Kunden entspricht.

In diesem Seminar werden **Methoden** und **Wege** aufgezeigt, um das Angebotswesen entsprechend zu **optimieren** und den **Wirkungsgrad** entscheidend zu **erhöhen**.

Es werden dem Seminarteilnehmer **Verfahren**, **Abläufe** und **Organisationshinweise** für eine **effiziente Angebotsbearbeitung** vermittelt.

Teilnehmerkreis

- Vertriebs- und Verkaufsleiter
- Mitarbeiter aus dem Angebotsbereich
- Offert- und Projektingenieure

Programmfolge

0. Begrüßung und Ist-Aufnahme der Teilnehmerinteressen

I. Einführung und weiterentwickelte Methoden der Angebotsbearbeitung

Pause: Kaffee und Tee

II. Projektabläufe im Angebot

- Haupt-Projektphasen
- Entscheidungsmeilensteine
- Wettbewerb im Projektablauf

Gemeinsamer Mittagstisch

III. Projektwettbewerb im Angebot

- Fallstudie „Wettbewerb“
- Angebot und Nachfrage
- Nationaler Wettbewerb
- Internationaler Wettbewerb

Pause: Kaffee und Tee

IV. Rolle des Kunden im Angebot

- Projektziele festlegen
- Projektablauf definieren
- Ausschreibungsunterlagen erstellen
- Angebote auswerten

Ende des 1. Veranstaltungstages um 18.00 Uhr

ABENDVERANSTALTUNG ab 19.00 Uhr

Im Anschluss an den 1. Veranstaltungstag lädt Sie das **Deutsche IndustrieForum für Technologie in Würzburg** zu einer **Weinprobe** ein.

V. Ausschreibungsunterlagen

- Fallstudie „Ausschreibung“
- Angebotsrichtlinien
- Systemspezifikation
- Pflichtenheft
- Musterverträge

Pause: Kaffee und Tee

VI. Rolle des Anbieters im Angebot

- Ausschreibung analysieren
- Angebotsstrategie festlegen
- Angebotserstellung

Gemeinsamer Mittagstisch

VII. Angebotserstellung

- Fallstudie „Angebotsstrategie“
- Angebotsrichtlinie
- Angebotsgliederung

Pause: Kaffee und Tee

- Angebotsteam
- Technisches Angebot
- Kommerzielles Angebot
- Angebotsqualität

Ende der Veranstaltung gegen 16.00 Uhr

▶ **Hinweis: Nach der Bewertungsskala 1 (sehr gut) bis 5 (mangelhaft) erhielt das letzte Seminar die Note: 1,7**

Referent

Prof. Bernd Madauss, Ing., MBA, Ph. D.

Herr Professor Madauss gilt in Deutschland als der **”Papst des Projektmanagements”**.

● **1968 - 1972:**

Project control Manager bei:

EUROPEAN SPACE AGENCY (ESA), Paris

● **1973 - 1989:**

Hauptabteilungsleiter, Projektkontrolle MBB-Raumfahrt bei MESSERSCHMITT-BÖLKOW-BLOHM (MBB), München

● **In der Zeit von 1980 - 1989**

war Herr Madauss Lehrbeauftragter an der Universität der Bundeswehr in Neubiberg/München

● **seit 1987:**

Referent beim DEUTSCHEN INDUSTRIEFORUM FÜR TECHNOLOGIE

● **1990 - 1994:**

ASTRA Business Manager bei: SOCIETE EUROPEENNE DES SATELLITES (SES), Luxembourg

● **seit 1995**

Geschäftsführer

PMT-PROJEKTMANAGEMENT-TEAM

Vorteile für Ihre betriebliche Praxis!

- ▶ Sie erhalten wichtige Hinweise, wie Kundenanfragen auszuwerten sind, um eine gezielte Angebotserstellung vorzunehmen
- ▶ Sie werden die „Rolle des Anbieters“ besser einschätzen können, um daraus wirkungsvolle Angebotsstrategien zu entwickeln
- ▶ Sie erhalten besondere Informationen, wie Sie mit dem Wettbewerb im Projektablauf umgehen sollten
- ▶ Sie lernen die Bedeutung der Entscheidungsmeilensteine im Angebotsablauf kennen und erfolgreich einsetzen
- ▶ Sie werden mit den wirkungsvollen Praxismethoden zur Quotensteigerung in Bezug auf die Auftragserteilung vertraut gemacht

Einzelheiten zur Teilnahme

Anmeldung

Bitte anhängenden Anmeldeabschnitt ausfüllen und

➤ per Fax 0 21 52 / 51 82 21 ➤ per Post an:

Deutsches Industrieforum für Technologie

Postfach 10 02 15

47879 Kempen

Füllen Sie bitte für jeden Teilnehmer eine Anmeldung aus. Bei mehreren Teilnehmern bitte Kopien verwenden.

➤ per e-Mail: info@dif.de

➤ per Internet: <http://www.dif.de>

Die Teilnahme an der Veranstaltung wird durch Zusenden des Anmeldebeleges und der Rechnung bestätigt.

DIF-Berichte **PowerPoint-Inhalt auf CD** Teilnehmergebühr

Die Teilnehmer erhalten ausführliche Berichte über den Inhalt der Vorträge in Form eines Handbuches. Ihr Handbuch wird Ihnen gegen Vorlage des Gutscheines im Tagungsbüro am Veranstaltungsort ausgehändigt. **Die Teilnehmergebühr beträgt EUR 930,- (plus MwSt.).** Der Betrag enthält die **Teilnehmerunterlagen**, den **Mittagstisch**, die **Abend-Veranstaltung** sowie die **Erfrischungsgetränke** in den Pausen.

Überweisung der Teilnehmergebühr erbitten wir nach Rechnungsstellung auf eines unserer Konten:

Sparkasse

Commerzbank

Postgirokonto

Krefeld

Kempen

Essen

BLZ 320 500 00

BLZ 320 400 24

BLZ 360 100 43

Konto-Nr. 11 039 443 Konto-Nr. 2 209 575 Konto-Nr. 306 657-439

Bei Stornierung einer Anmeldung bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn beträgt die Gebühr für unseren Verwaltungsaufwand EUR 80,- (plus MwSt.). Nach diesem Termin berechnen wir die Teilnehmergebühr in voller Höhe. In diesem Fall senden wir Ihnen das Handbuch nach der Veranstaltung gegen Einsenden des Gutscheines zu.

Termin / Durchführungsort

10. und 11. Juni 2002

FESTUNG MARIENBERG Hofstuben

D-97082 WÜRZBURG

Unterkunft

HOTEL WITTELSBACHER HÖH Tel. 09 31/4 20 85 - Fax 09 31/41 54 58

HOTEL MERCURE Tel. 09 31/4 19 30 - Fax 09 31/4 19 34 60

In diesen Hotels haben wir für Sie unter dem **Stichwort „IndustrieForum“** Zimmer zu einem **Sonderpreis** vorreserviert.

Bitte rufen Sie Ihr Zimmer bis spätestens 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn selbst ab.

Auskunft / DIF

Für Auskünfte stehen Ihnen die Mitarbeiter unseres Sekretariates zur Verfügung.

Tel. 0 21 52 / 10 15 und 10 16 – Telefax 0 21 52 / 51 82 21

Internet: <http://www.dif.de>

e-Mail: info@dif.de

FIRMA		(RECHNUNGSEMPFANGER)	
ABTEILUNG	TELEFON	E-MAIL	
TITEL	VORNAME / NACHNAME		
POSTLEITZAHL	STRASSE / HAUSNUMMER		
POSTLEITZAHL	POSTFACH	ORT	

Wenn unzustellbar, zurück an Absender

ANMELDUNG

Bitte ankreuzen

JA NEIN

Veranstaltungs-Nr.

80 - 11 - 14

ANGEBOTS- BEARBEITUNG

10. und 11. Juni 2002
WÜRZBURG

Bei mehreren Teilnehmern
bitte Kopien dieses Anmel-
deabschnittes verwenden.

Rechnungs-Nr.

Bitte tragen Sie Anschriftenänderungen direkt in diesen Aufkleber ein.

Das Unternehmen - Deutsches Industrieforum für Technologie DIF

Eckdaten: Das DIF besteht seit 1984. Die Weiterbildungsveranstaltungen werden an verschiedenen Orten in der BRD durchgeführt.

Mit der Aufplanung und Durchführung der Veranstaltungen sind 30 eigene Mitarbeiter und ca. 950 namhafte Referenten aus der Industrie, der Wissenschaft und Forschung beauftragt.

Pro Jahr werden ca. 100 externe und interne Weiterbildungsmaßnahmen durchgeführt.

Der Name **Deutsches Industrieforum für Technologie** bürgt für:

- hohen Praxisbezug seiner Seminare
- hohe Qualität seiner Veranstaltungen
- hohen Nutzen für seine Teilnehmer

Seit Jahren wird diese Qualität dem DIF durch die Seminar-Bewertungen der Teilnehmer immer wieder bestätigt. Überzeugen Sie sich selbst in der **DIF-Leistungsbilanz** unter <http://www.dif.de>