

## Seminare

# Structured Proposal Management SPM™

Die erfolgreiche und effiziente Art der Angebotserstellung

## Programm 2015

1. Semester

|                |    |
|----------------|----|
| Editorial      | 2  |
| Methodik       | 3  |
| Tagesseminare  | 5  |
| Themenkurse    | 8  |
| Abendkurse     | 9  |
| Firmenseminare | 10 |

**Editorial**

Die Zeiten als Vertriebsmitarbeiter selbstbestimmt und nach eigenem Gutdünken Angebote erstellen konnten sind definitiv vorbei. Zu komplex sind die heutigen Angebote um durch Einzelne umgesetzt werden zu können. Gilt es doch die verschiedensten Unternehmensdisziplinen und Fachspezialisten bei der Angebotserstellung gezielt einzubinden. Was früher noch eine reine Vertriebsaufgabe war, wurde zunehmend zu einer umfassenden Managementdisziplin - dem Proposalmanagement.

Der Proposalmanager führt und koordiniert, ähnlich wie ein Projektleiter während der Umsetzungsphase, die Angebotserstellung und stellt damit sicher, dass die Angebote in der geforderten Qualität zum vereinbarten Termin und unter Einhaltung der vorgesehenen Aufwendungen an den Kunden übergeben werden können.

Er hält sich dabei an klare Prozessvorgaben und wendet bewährte Methoden an. Tools unterstützen ihn und das gesamte Angebotsteam in ihrer Arbeit.

Wir haben unsere langjährigen Erfahrungen im Bereich der professionellen Angebotserstellung unter dem Begriff ‚*STRUCTURED PROPOSALMANAGEMENT SPM™*‘ standardisiert.

Profitieren Sie von unserem Wissen und besuchen Sie unsere Seminare. Von öffentlichen Informationsveranstaltungen bis hin zu individuell gestalteten Inhouse-Kursen bieten wir Ihnen umfangreiche Möglichkeiten, sich mit dem ‚*STRUCTURED PROPOSALMANAGEMENT SPM™*‘ vertraut zu machen. Lernen Sie etablierte und in vielen Unternehmen und Branchen bewährte Methoden und Tools kennen und diese für Ihre Angebote nutzbringend anzuwenden.

In didaktisch und methodisch gut aufeinander abgestimmten Seminaren erlernen Sie effizient und anhand von vielen Praxisbeispielen das ‚*STRUCTURED PROPOSALMANAGEMENT SPM™*‘ kennen und unmittelbar in Ihrer Berufspraxis anzuwenden.



Wir freuen uns, Sie bald an einer unserer Veranstaltungen kennen zu lernen und Sie bald zu den überzeugten Anwendern des ‚*STRUCTURED PROPOSALMANAGEMENT SPM™*‘ zählen zu können.

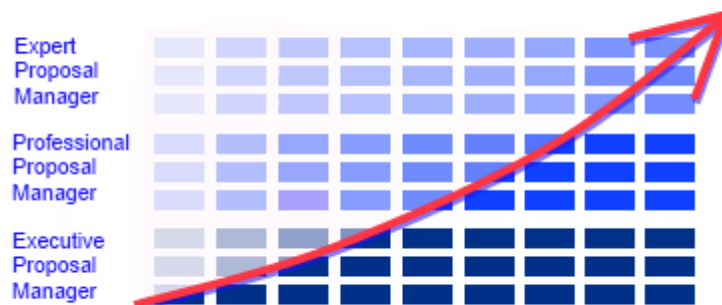
Mit herzlichen Grüßen,

Erich Stauffer  
Geschäftsführender Inhaber von starBusiness

**Methodik**

Ein gut abgestimmtes Stufenmodell führt Sie durch die verschiedenen Ausbildungsschritte vom Newcomer bis hin zum absoluten Experten in Sachen Proposalmanagement.

Der Praxisbezug ist uns wichtig. Neben der theoretischen Wissensvermittlung wird das Erlernen an realen Fallbeispielen gefestigt. Und wenn Sie möchten, bringen Sie eigene Aufgabenstellungen aus Ihrem Berufsalltag mit. So lernen Sie schnell, effizient, effektiv und nachhaltig — und mit Freude.

**STRUCTURED PROPOSAL MANAGEMENT SPM™**

Der Austausch in den Lerngruppen gibt Ihnen neue Erkenntnisse und Impulse.

Jede erfolgreich absolvierte Lernstufe wird mit einem Zertifikat belegt und eröffnet Ihnen so neue Karrierechancen.

**Seminare**

Neben den öffentlich ausgeschriebenen Kursen und Veranstaltungen bieten wir Ihnen speziell auf Ihre Bedürfnisse abgestimmte Inhouse-Seminare an. Nehmen Sie mit uns Kontakt auf, gemeinsam mit Ihnen erarbeiten wir ein individuelles Ausbildungsprogramm.

**Referenten**

Unsere Referenten verfügen über ein umfassendes Praxiswissen und langjährige Erfahrungen in der Erstellung von komplexen Angeboten. Sie haben selbst den Status eines ‚Expert Proposalmanager‘ erlangt und Ihre Kompetenz in einem mehrstufigen Prüfungsverfahren erfolgreich unter Beweis gestellt.

**Kursorte**

Nur wer sich wohl fühlt lernt gut. Wir führen unsere Kurse in modern eingerichteten Seminar-Lokalitäten in einem inspirierenden Ambiente durch – Fernab von Hektik und Tagesgeschäft. Und damit das Seminar zum unvergesslichen Erlebnis wird, kommen auch kulinarische Höhepunkte nicht zu kurz.

Und wenn Sie nicht reisen möchten, bieten wir Firmenkurse inhouse in den Räumlichkeiten Ihres Unternehmens an.

**Informationen und Anmeldung**

Sollten Sie Fragen haben oder sich für unser Kursprogramm interessieren, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme:

starbusiness@gmx.ch      +41 79 455 40 57

## Tagesseminare

TKPRM-001

### Professional Proposalmanager

In diesem Seminar werden Sie in die neue Management-Disziplin ‚Proposalmanagement‘ eingeführt und lernen alle wichtigen Aspekte der strukturierten Angebotserstellung kennen. Sie lernen dabei die gängigen Prozesse und die wichtigsten Methoden kennen.

#### Inhalt

- Einführung in das Proposalmanagement
- Der Vertriebsprozess, vom RFI bis zum Contracting
- Das vollständige Angebot
- Möglichkeiten der Angebotserstellung
- Der Angebotsprozess
- Organisation von Proposalteams
- Aufgaben und Kompetenzen im Team
- Bid-Planung
- Kalkulation
- Costing — Pricing
- Abkürzungen und Begriffe
- Praxisbeispiele

#### Zielpersonen

- Proposal- und Bidmanager
- Salesverantwortliche, Key Account Manager, Vertriebsleiter
- Projektmanager
- Personen die regelmässig bei der Ausarbeitung von Angeboten mitarbeiten und Mitglied von Proposalteams sind

#### Vorkenntnisse

Praxiserfahrung im Projektgeschäft

#### Dauer

2 Tage / 16 Lektionen

#### Preis

CHF 1'450.- / EUR 1'210.- pro Teilnehmer

im Preis sind das Mittagessen, Pausenerfrischungen und die Dokumentation inbegriffen

#### Seminardaten

Bern 23. – 24. Januar 2015

Basel 25. – 26. Januar 2015

Zürich 08. – 09. Februar 2015

TKPRM-002

**Executive Proposalmanager**

In diesem Seminar erweitern Sie Ihr bereits vorhandenes Wissen um weitere wichtige Aspekte des Proposalmanagements. Weitere Themen wie die Analyse von Angebotsanfragen und Ausschreibungen oder der Umgang mit Risiken u.v.m. lassen Sie zum wahren Profi werden.

|                      |  |
|----------------------|--|
| <b>Inhalt</b>        | <ul style="list-style-type: none"><li>—Effiziente Analyse von Anfragen</li><li>—Qualifikationsmatrix und Compliancelist</li><li>—Generalunternehmer, Sub-Unternehmer, Konsortien</li><li>—Bidding mit Unterlieferanten und Partnern</li><li>—Effizientes Reviewing</li><li>—Riskmanagement</li><li>—Best Practice für den Proposalmanager</li><li>—Vermeidung von Overcostings</li><li>—Die Preis/Leistungsmatrix</li><li>—Praxisbeispiele</li></ul> |
| <b>Zielpersonen</b>  | <ul style="list-style-type: none"><li>—Proposal- und Bidmanager</li><li>—Salesverantwortliche, Key Account Manager, Vertriebsleiter</li><li>—Projektmanager</li><li>—Personen die regelmässig bei der Ausarbeitung von Angeboten mitarbeiten und Mitglied von Proposalteams sind</li></ul>   |
| <b>Vorkenntnisse</b> | Praxiserfahrung im Projektgeschäft, besuchter Kurs TKPRM-001 oder nachweisliche Erfahrung im Vertrieb oder Proposalmanagement  |
| <b>Dauer</b>         | 2 Tage / 16 Lektionen  |
| <b>Preis</b>         | CHF 1'450.- / EUR 1'210.- pro Teilnehmer<br>im Preis sind das Mittagessen, Pausenerfrischungen und die Dokumentation inbegriffen   |
| <b>Seminardaten</b>  | Bern 5. – 6. Februar 2015<br>Basel 18. – 19. Februar 2015<br>Zürich 03. – 04. März 2015  |

TKPRM-003

**Expert Proposalmanager**

Holen Sie sich hier den letzten Schliff um Angebote für Gross- und Grösstprojekte sicher zu managen. In diesem Seminar erwerben Sie das ultimative Wissen zum Proposalmanagement-Experten. Mit diesem Know How sind Sie bestens gewappnet um auch grösste Deals sicher an Land zu bringen.

|                      |  |
|----------------------|--|
| <b>Inhalt</b>        | <ul style="list-style-type: none"><li>—Proposal Writing</li><li>—Local Content</li><li>—Gewährleistung</li><li>—Kostenverlauf und Zahlungsmeilensteine</li><li>—Legal Terms and Conditions</li><li>—Best Practice für den Proposalmanager</li><li>—Praxisbeispiele</li></ul>               |
| <b>Zielpersonen</b>  | <ul style="list-style-type: none"><li>—Proposal- und Bidmanager</li><li>—Salesverantwortliche, Key Account Manager, Vertriebsleiter</li><li>—Projektmanager</li><li>—Personen die regelmässig bei der Ausarbeitung von Angeboten mitarbeiten und Mitglied von Proposalteams sind</li></ul> |
| <b>Vorkenntnisse</b> | Praxiserfahrung im Projektgeschäft, besuchter Kurs TKPRM-002 oder nachweisliche Erfahrung im Vertrieb oder Proposalmanagement  |
| <b>Dauer</b>         | 2 Tage / 16 Lektionen  |
| <b>Preis</b>         | CHF 1'750.- / EUR 1'460.- pro Teilnehmer<br>im Preis sind das Mittagessen, Pausenerfrischungen und die Dokumentation inbegriffen   |
| <b>Seminardaten</b>  | Bern 23. – 24. März 2015<br>Basel 25. – 26. März 2015<br>Zürich 30. – 31. März 2015  |

## Themenkurse

RSKMGM-001

### Riskmanagement während der Angebotsphase

Während der Erstellung von Angeboten gilt es viele Risiken zu erkennen, zu berücksichtigen und zu eliminieren. Sie lernen den gezielten und strukturierten Umgang mit Risiken kennen und verfügen nach dem Seminar über das Wissen und die Werkzeuge um ‚sichere‘ Angebote erstellen zu können.

|                      |  |
|----------------------|--|
| <b>Inhalt</b>        | <ul style="list-style-type: none"><li>—Risikofaktoren während der Angebotsphase</li><li>—Risiken erkennen und vermeiden</li><li>—Risiken bewerten</li><li>—Die kalkulatorische Erfassung von Risiken</li><li>—Praxisbeispiele</li></ul>  |
| <b>Zielpersonen</b>  | <ul style="list-style-type: none"><li>—Proposal- und Bidmanager</li><li>—Salesverantwortliche, Key Account Manager, Vertriebsleiter</li><li>—Projektmanager</li><li>—Personen die regelmässig bei der Ausarbeitung von Angeboten mitarbeiten und Mitglied von Proposalteams sind</li></ul> |
| <b>Vorkenntnisse</b> | Praxiserfahrung im Projektgeschäft   |
| <b>Dauer</b>         | 1 Tag / 8 Lektionen  |
| <b>Preis</b>         | CHF 850.- / EUR 708.- pro Teilnehmer<br>im Preis sind das Mittagessen, Pausenerfrischungen und die Dokumentation inbegriffen   |
| <b>Seminarorten</b>  | Bern 5. Mai 2015<br>Basel 20. Mai 2015<br>Zürich 26. Mai 2015  |



## Abendkurse

AKPRM-001

### Einsteigerkurs Proposalmanagement

In diesem Abendkurs werden Sie in die neue Management-Disziplin ‚Proposalmanagement‘ eingeführt und lernen die wichtigsten Aspekte der strukturierten Angebotserstellung kennen. Sie wenden dabei die gängigen Prozesse und die bewährtesten Methoden an.

#### Inhalt

- Einführung in das Proposalmanagement
- Der Vertriebsprozess, vom RFI bis zum Contracting
- Möglichkeiten der Angebotserstellung
- Der Angebotsprozess
- Organisation von Proposalteams
- Aufgaben und Kompetenzen im Team—Kalkulation
- Costing — Pricing
- Die Preis/Leistungsmatrix
- Effizientes Reviewing
- Best Practice für den Proposalmanager
- Abkürzungen und Begriffe

#### Zielpersonen

Dieser Kurs richtet sich an alle Berufsleute die sich einen raschen Überblick zum Thema Proposalmanagement verschaffen möchten. Das Erlernete kann in der Praxis des Berufsalltages direkt angewendet werden.

#### Vorkenntnisse

Praxiserfahrung im Projektgeschäft

#### Dauer

6 Wochen à 2 Lektionen pro Woche / 12 Lektionen

#### Preis

CHF 560.- / EUR 465.- pro Teilnehmer  
im Preis ist die Dokumentation inbegriffen

#### Seminardaten

Bern Start 4. Mai 2015  
Zürich Start 3. Februar 2015

## Firmenkurse

FSPRM

### Structured Proposalmanagement SPM™ für Ihr Unternehmen

Gemeinsam mit Ihnen analysieren wir Ihre Bedürfnisse und stellen ein auf Sie und Ihre Teams abgestimmtes Programm zusammen. So bilden wir Ihre Mitarbeitenden nicht nur sehr effizient, sondern auch äusserst zielgerichtet aus. Neben der theoretischen Wissensvermittlung coachen wir die Teilnehmer an Fallbeispielen aus Ihrer täglichen Praxis. So werden ganz nebenbei nicht nur Ihre Teams ausgebildet, sondern auch gleich noch Ihre Projekte bearbeitet.

Diese Seminare führen wir wahlweise in Räumlichkeiten Ihrer Firma durch oder organisieren für Sie auf Wunsch eine externe Lokalität.

Nehmen Sie doch einfach mit uns Kontakt auf. Gerne besprechen wir mit Ihnen Ihre Bedürfnisse und erarbeiten für Sie ein unverbindliches Ausbildungskonzept.

**Impressum**

starBusiness  
Erich Stauffer  
Ischlag 16  
3303 Jegenstorf  
starbusiness@gmx.ch +41 79 455 40 57