

2-Tages-Seminar – Öffentliche Ausschreibungen für Dienstleistungen professionell erstellen

Grundlagen für das konzeptionelle Arbeiten an VOL A-/UVgO-Ausschreibungen

- Gemeinsames Arbeitsverständnis gewinnen
- Bewährten und erprobten Leitfaden nutzen

Effektive Ausschreibungszielsetzung

- Ausschreibungsunterlagen zielgerichtet analysieren
- Unstimmigkeiten, fehlende Informationen und Fehler der Ausschreibung bündeln
- Annahmen formulieren und offene Punkte definieren

Informationen recherchieren

- Notwendigen Rechercheumfang definieren
- Qualitätskriterien für recherchierte Zahlen/Daten/Fakten berücksichtigen
- Vorhandene Informationen validieren und zusammenführen

Sollkonzept entwickeln

- Aufbau von Ausschreibungskonzepten als Entscheidungsvorlage
- Ausschreibungskonzepte ohne Detail-/Hintergrundkenntnisse passgenau ausarbeiten
- Aus den Wertungs-/Zuschlagskriterien Schwerpunkte ableiten
- Erkenntnisse aus Frage-Antwort-Runden integrieren
- Vorteile aus der laufenden Vertragsabwicklung für Folgeausschreibung nutzen

Zielgruppenorientiert argumentieren

- Der Zielgruppe Nutzen / Mehrwert vermitteln
- Die Empfehlung mit den Wertungs-/Zuschlagskriterien verzahnen
- Grafik sinnvoll einsetzen
- Im Management Summary das große Ganze vermitteln

Überzeugende Dokumentationen erstellen

- Inhaltsverzeichnis pyramidal und passend zum Ausschreibungstext gliedern
- Layoutvorgabe optimal nutzen
- Kurz und prägnant schreiben sowie Kernbotschaften texten

Tipps für die Praxis

- Mit Zeitdruck souverän umgehen
- Genehmigungschancen steigern; Fettnäpfchen und Stolpersteine vermeiden

Methodik: Experten-Input, Falldiskussion und -analyse, intensiver Erfahrungsaustausch, Integration und Bearbeitung eigener Praxisfälle

Trainer / Kompetenz: Dipl.-Kfm. Matthias Siebold / mehrfach Gewinner nationaler und europaweiter Ausschreibungen für große Beratungs- und Trainingsprojekte

Allgemeine Geschäftsbedingungen für Offene Seminare

Allgemeines

Allen Leistungen im Rahmen der öffentlichen Seminarveranstaltungen liegen die Allgemeinen Geschäftsbedingungen von Matthias Siebold Unternehmensberatung zu Grunde.

Anmeldung und Vertragsabschluss

Sie können sich mit diesem Kontaktformular anmelden. Sie erhalten daraufhin eine Anmeldebestätigung. Da die Teilnehmerzahl für die Offenen Seminare auf 8 Personen begrenzt ist, berücksichtigen wir die Anmeldungen in der Reihenfolge ihres Eingangs.

Seminarort

Die Offenen Seminare finden in der Regel im Business Center des Berliner Hauptbahnhofs statt. Über die exakte Raumnummer werden die Teilnehmer rechtzeitig vor Seminarbeginn informiert.

Teilnahmegebühren

Die Gebühren für den Besuch unserer offenen Seminare verstehen sich zuzüglich der gesetzlichen Umsatzsteuer. Sie sind 14 Kalendertage vor dem Seminartermin fällig. Sie schließen ausführliche Seminarunterlagen, zum Teil Fachbücher und Fachartikel, Mittagessen sowie Pausengetränke mit ein.

Rabatte

5% Rabatt erhalten Sie bei Buchung von 2 Seminaren je angemeldete Person oder 2 Anmeldungen zum selben Seminartermin. 10% Rabatt gewähren wir ab Buchung von 3 Seminaren je angemeldete Person oder 3 Anmeldungen zum selben Seminartermin. Wenn Sie Bedarf an einer größeren Anzahl von Seminartagen (auch Inhouse) haben, bieten wir Ihnen den Abschluss eines Rahmenvertrags zu attraktiven Konditionen an.

Absagen und Widerrufsrecht

Sie können Ihre Anmeldung bis 14 Kalendertage vor Seminarbeginn kostenfrei widerrufen. Wenn Sie innerhalb von 14 Kalendertagen stornieren oder zum Seminar nicht erscheinen, wird die volle Seminargebühr fällig. Sollten Sie verhindert sein, können Sie selbstverständlich einen Ersatzteilnehmer benennen. Wir behalten uns Absagen aus organisatorischen Gründen, etwa bei Nichterreichen der vom Seminartyp abhängigen Mindestteilnehmeranzahl, vor. Bei einer Absage durch Matthias Siebold Unternehmensberatung bieten wir an, Sie auf einen anderen Termin umzubuchen, sofern Sie damit einverstanden sind. Andernfalls erhalten Sie Ihre bezahlten Gebühren vollständig zurück; weitergehende Ansprüche bestehen nicht.

Stand: Juli 2021