

Intensiv-Seminar:
10.03.2020, München
12.05.2020, München

Der „Günstigste“ gewinnt immer? Es geht auch anders!

Öffentliche Aufträge und nicht-öffentliche Vergaben bieten eine Vielzahl guter Möglichkeiten um höhere Wachstumsraten zu erzielen, neue Kundengruppen zu erschließen oder sich in einem lukrativen Markt gewinnbringend zu behaupten. Doch hier zählt nur, wer das günstigste Angebot hat? Nein, es geht auch anders! **Nur wo genau ansetzen? Wie die Auftragschancen erhöhen? Auf welche Werkzeuge vertrauen?**

5 starke Vorteile

1. Neue Kundengruppen erschließen

2. Auftragschancen erhöhen

3. Exklusives Know-how erwerben

4. Sofort in der Praxis anwendbar

5. Sich in lukrativen Märkten behaupten

Zielgruppe

- Vertriebsmitarbeiter im Innen- und Außendienst
- Vertriebsleiter

Dauer

- 1 Tag
- 09:00 bis 17:00 Uhr

Listenpreis

- € 690,- zzgl. MwSt.
- inkl. Seminar-Extras

Lehr- und Lernmittel

- Ausführliche Seminarunterlagen
- Praxisorientierte Übungen und Beispiele
- Verhandlungs- und Argumentationsleitfäden
- Einzel- und Gruppenübungen

Inhalte

- Grundlagen zu den Rahmenbedingungen in der öffentlichen Beschaffung sowie Ausschreibungen generell
- Spielregeln im Vergaberecht – und wie man sie zu seinen Gunsten beeinflusst
- Analyse der Einkaufssituation im Vergabeverfahren von öffentlichen Auftraggebern
- Erhöhung der Auftragschancen im Vorfeld eines Vergabeverfahrens durch Analyse des Ausschreibungs- und Vergabeverhaltens
- Die Einkaufsorganisation – unterschiedliche Formen und Aufgaben im Buying Center
- Beratung bei der Auswahl der Ausschreibungsmerkmale und Zuschlagskriterien
- Erhöhung der Auftragschancen im laufenden Vergabeverfahren
- Bietergemeinschaften und Nachunternehmer
- Haupt- und Nebenangebote
- Die „richtige“ Angebotserstellung
- Rügen und Nachprüfungsverfahren
- Erhöhung von Auftragschancen nach Abschluss des Vergabeverfahrens
- Maßnahmenplanung für die Umsetzung in der Praxis



Ihr Seminarleiter und Trainer

Hubert Mizelli

Als Berater im Bereich Vertrieb und Führung sowie durch seine eigenen Erfahrungen als Sales und Key-Account-Manager bietet Hubert Mizelli seit fast zwanzig Jahren praxisbezogene Trainings und Workshops an. Seine Trainingsschwerpunkte sind der effiziente Vertrieb, Marketing, Key-Account-Management und Verhandlungstechniken. Dabei setzt er auf interaktive Trainings mit nachhaltiger Transfersicherung.

- Seit fast 20 Jahren gefragter Trainer, Coach und Berater
- Langjährige Erfahrung als Sales und Key-Account-Manager
- Steht für interaktive Trainings mit nachhaltiger Transfersicherung

“Auf diesem Wege möchte ich mich bereits heute mit den noch ganz frischen Eindrücken vom Seminartag bedanken. Für mich persönlich war dieses Seminar lehrreich, für mein Tagesgeschäft hilfreich und nicht zuletzt auch lebhaft vermittelt.“

Ulrich Hauswirth
Regionalleiter Vertrieb, Niederberger Rhein-Berg GmbH & Co. KG

“Das Seminar von Milz & Comp. war sehr praxisnah – insbesondere die Leitfäden und Checklisten kann und werde ich ab morgen nutzen. Ich bin davon überzeugt, dass wir als Firma und ich persönlich damit sehr erfolgreich sein werden!“

Michael Königs
Vertrieb Außendienst, Kalenborn Kalprotect GmbH & Co. KG

“Sehr hohes Trainingsniveau, besonders auch durch die sehr guten Branchenkenntnisse des Trainers. Danke und gerne wieder!“

Jochen Mertens
Lyreco Deutschland GmbH

Melden Sie sich jetzt an – per Fax, Mail oder Telefon.

Einfach Faxantwort ausfüllen und faxen. Eine Anmeldung via E-Mail oder Telefon ist selbstverständlich auch möglich. Sie erhalten umgehend eine Bestätigung – sofern noch Plätze vorhanden sind. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt. Bei Rückfragen hilft Ihnen gerne Frau Yvonne Schreiner (0221-2054 800, schreiner@milz-comp.de) weiter.

Fon +49(0)221 2054 800
Fax +49(0)221 2720 204
Mail seminare@milz-comp.de



Faxantwort

- Ich/Wir nehme(n) mit ___ Person(en) am __. __. ____ in _____ teil.
- Ich/Wir interessiere(n) mich/uns für ein firmeninternes Seminar.
- Ich/Wir interessiere(n) mich/uns für Ihr vollständiges Seminarangebot.

Vorname _____

Name _____

Funktion _____

Firma _____

Straße _____

PLZ / Ort _____

Telefon _____

E-Mail _____

Datum _____

Unterschrift _____

Eine Absage von vereinbarten Terminen ist bis 8 Wochen vor dem vereinbarten Termin kostenfrei möglich. Für Stornierungen danach berechnen wir 100 % der Seminargebühr. Anstelle der angemeldeten Person kann ein Vertreter an der Veranstaltung teilnehmen, ohne dass zusätzliche Gebühren entstehen.