

TRAINING GOEDE VRAGEN STELLEN IN DE NOTA VAN INLICHTINGEN

De training goede vragen stellen in de de NVI bestaat uit 2 modules, verdeeld over 2 dagdelen. Tussen de modules benut je Tender Expert E-learning om alle tips nogmaals te bekijken.

TRAINER

	Sjoerd Barnhoorn
	Coach Trainer

MODULE 1: GOEDE VRAGEN STELLEN

De Bid/Tendermanagers krijgen praktische tips hoe ze betere vragen kunnen stellen in de Nota van Inlichtingen (NVI).

Waar gaan we aan werken in de training:

- Juist wel of geen (open) vragen stellen?
- Wel of juist niet de achtergrond van de vraag meenemen in de vraagstelling?
- Hoe stel ik een goede vraag waarbij ik een goed antwoord krijg?

MODULE 2: GHOSTING VAN CONCURRENTIE

Waar gaan we aan werken in de training:

De vier technieken van ghosting

1. Verzacht onze zwakke punten
2. Neutraliseer de sterke punten van de concurrent
3. Benadruk onze sterke punten
4. Ghost de zwakke punten van de concurrent

VOOR WIE

Deze training is voor: Bid/ Tendermanagers en iedereen die vragen formuleert en stelt in de Nota van Inlichtingen voor aanbestedingen.

SAMEN LEREN VOOR JOUW WERKSITUATIE

De groep bestaat uit 4 tot maximaal 10 personen. De trainer gaat specifiek in met oefeningen op jouw werksituatie en gebruikt eigen tender voorbeelden.

RESULTAAT: BETERE ANTWOORDEN

Vergroot jouw vaardigheden in stellen van vragen in tender. Kies bewust voor het stellen

van bepaalde type vragen. Met meer impact op de aanbestede dienst. Ontwikkel jouw eigen manier van vragen stellen en pas deze direct toe binnen jouw tenderteam.

De deelnemers krijgen praktische tips om betere of andere vragen te stellen of ze anders te formuleren.

DUUR: van 08.30 – 12.30 uur

Dag 1 dagdeel

- 08.30 – Kennismaking
- 09.00 – Goede vragen stellen is ook een kunst
- 09.30 – Theorie: belang van een goede vraag, effect van een slechte vraag
- 09.30 – Opdracht: fact finding
- 10.30 – Theorie: 12 type vragen
- 11.00 – Opdracht: waarnemen
- 11.30 – Theorie: checklist goede vraag
- 12.00 – Opdracht: checklist toetsen
- 12.30 – Gezamenlijke lunch

Dag 2 (vier weken na 1^e trainingsdag)

- 08.30 – Terugkoppeling huiswerk
- 09.00 – Theorie: ghosting
- 09.30 – Opdracht: ghosting
- 10.00 – Theorie: strategische vragen
- 10.30 – Opdracht: concurrentie
- 11.00 – Theorie: Plan B voor een klant die niet meebeweegt
- 11.30 – Opdracht: format NVI
- 12.00 – Evaluatie
- 12.30 – Gezamenlijke lunch

TRAININGSLOCATIE

We overleggen of de eigen of een externe locatie het beste geschikt is als trainingslocatie. De prijs is exclusief arrangement kosten.

PRIJZEN

De training is inclusief trainingsmateriaal, inclusief hand-outs en inclusief 1 jaar abonnement Tender Expert E-learning. De prijs van de training is exclusief btw.



