

# Masterclass Meer succes bij tenders in de bouw

**Verhoog je EMVI score, verlaag je tenderkosten. Vergroot je slagingskans!**

## Inleiding

Als opdrachtnemer wilt u op een zo effectief mogelijke manier het tenderproces doorlopen met als doel om de opdracht gegund te krijgen. Het is dus van belang dat u exact begrijpt wat de achterliggende behoeften van de opdrachtgever zijn, dat u grip heeft op het tenderproces binnen uw organisatie én de tenderkosten zoveel mogelijk beheerst. Wilt u op een praktische manier uw kennis en vaardigheden rondom het tenderproces verbeteren en daarmee uw slagingskans bij tenders vergroten? KPE en het Hoger Technisch Instituut hebben speciaal voor u de praktijkgerichte Masterclass 'Meer succes bij tenders in de bouw' ontwikkeld.

## Doelgroep

Deze masterclass is bestemd voor tendermanagers en iedereen die betrokken is bij tenders van geïntegreerde aanbestedingen aan de opdrachtnemende zijde. De masterclass is geschikt voor zowel de ervaren medewerkers die zichzelf op dit vlak verder willen ontwikkelen, als voor medewerkers die deze ervaring willen gaan opbouwen.

## Resultaat

Aan het einde van deze masterclass:

- weet u hoe u de EMVI documenten moet opstellen om aansluiting te vinden met de opdrachtgever;
- bent u bekend met en heeft u meer grip op het hele tenderproces van voorbereiding tot en met gunning;
- bent u beter in staat om tijdens de verschillende fasen van het tenderproces de behoefte van de opdrachtgever te doorgronden en hierop te acteren;
- bent u zich bewust van de verschillende typen tenders, de bijbehorende tenderprocessen en rollen die hiervoor nodig zijn.

Kortom: u heeft meer grip op tenders en kent de do's en don'ts.



## Opzet programma

Het programma heeft een duur van drie dagen. Aan de hand van een casus worden de verschillende fasen van een tender doorlopen; zowel vanuit het perspectief van opdrachtnemer én opdrachtgever. Daarin worden alle aspecten behandeld die benodigd zijn om een tender te laten slagen. Dag 3 staat in het teken van persoonlijke verdiepingsvragen uit uw werkpraktijk.



### Vorbereidingsopdracht (voor dag 1)

#### Dag 1:

- Introductie en formuleren leerdoelen
- Verschillende typen aanbestedingen
- Verschillende fasen tenderproces
- Doorgronden van de tot standkoming van een uitvraag
- Effectief opstellen van inschrijvingsproducten (plan van aanpak, risicodossier, kansendossier)

#### Dag 2:

- Beoordelen van stukken vanuit perspectief opdrachtgever
- Vaardigheden dialoog en interview met opdrachtgever
- Specifieke aanvullende acties bij BVP tender
- Succesvol doorlopen/inrichten contractclose
- Verificatie van prestatiebeweringen (verificatiedossier)
- Persoonlijk actieplan
- Evaluatie en afronding

### Vorbereidingsopdracht (voor dag 3 inleveren)

Wat heb je gedaan en waar ben je tegenaan gelopen?

#### Dag 3:

- Terugblik en verdieping op dag 1 & 2
- Verdieping op onderwerpen, per persoon
- Programma afhankelijk van input deelnemers
- Persoonlijke actieplan

## Locatie

De masterclass vindt plaats op een inspirerende locatie in het land, inclusief een diner. De bijeenkomsten starten om 14.00 uur en eindigen om 20.00 uur. Het diner vindt plaats tussen 17.00 en 18.00 uur.

## Duur

Drie dagen van 14.00 uur tot 20.00 uur, inclusief diner.

- Dag 1: 17 januari 2018
- Dag 2: 18 januari 2018
- Dag 3: 28 februari 2018

## Prijs masterclass

€ 1.295,00 per deelnemer, excl. btw.

## Schrijf je nu in!

Neem contact op met Paul Simons via 06 – 52 08 66 92 of door een e-mail te sturen naar [p.simons@kpe.nl](mailto:p.simons@kpe.nl).

