

Voorbeeldeninleiding voor een offerte

In het boek *Spot-on schrijven* vind je in hoofdstuk 19 tips voor inleidingen bij offertes en tenders. We kondigen daar een extra voorbeeld aan. In de originele inleiding zie je een clichématige inleiding die weinig klant- en opdrachtspecifiek is. In de variant zie je hoe je met de inleiding ook meer kunt prikkelen en je sneller met je meerwaarde of silver bullets kunt komen. Kijk eens hoe dat in jouw offerte kan.

Originele inleiding

Naar aanleiding van uw verzoek om een professionaliseringstraject voor uw adviseurs brengen wij graag hiervoor een offerte uit. We starten met een reflectie op de gestelde vraag en formuleren dan uitgangspunten en het plan van aanpak gevolgd door een overzicht van de kosten en planning. Op het einde wordt nog een korte toelichting gegeven op de uitvoerders en ons bureau.

Alternatieve inleiding

‘Wanneer ben ik een goede adviseur in de context van ons kennisinstituut? Waar sta ik in mijn ontwikkeling als professional, adviseur en veranderkundige? Wat zijn methoden en technieken om te groeien in mijn vak?’ Zo verwoordde u in ons informatieve en plezierige gesprek de kern van uw opleidingsvraag.

Graag brengen we op uw verzoek een voorstel uit voor een leertraject op maat. Om uw doelen te realiseren, presenteren we in dit voorstel drie pijlers. We werken met:

- een individuele leerlijn via een DISC-potentieelanalyse en twee individuele coachingsgesprekken;
- een buddylerlijn met leren via intervisie en groepsopdrachten;
- een groepslerlijn waarin we de belangrijkste modellen en methodieken introduceren en praktisch oefenen.

De combinatie van deze drie leerlijnen leidde in eerdere leertrajecten bij een vergelijkbaar kennisinstituut tot de gewenste resultaten op individueel niveau en organisatieniveau. In de woorden van de toenmalige opdrachtgever: ‘De impact was groot; mensen beschikten niet alleen over veel praktische tools maar gingen ook effectiever en met meer plezier samenwerken.’

Ons doel met dit voorstel voor uw organisatie? Verkennen of de aanpak en investering optimaal aansluiten bij uw vraag en mogelijkheden. We starten met uw vraag en onze visie erop. Dan werken we de drie pijlers en het plan van aanpak uit. Uiteraard stellen we ook graag onze trainers voor en krijgt u zicht op de investering en planning.