



Centro Superior de Estudios de Gestión
Universidad Complutense de Madrid



Consultores Quantumleap & Partners



Advanced Performance Management

Curso de Redacción y Gestión de Propuestas de Negocios

Octubre 2015

¿Por qué Propuestas?

En 2020 los profesionales titulados en propuestas estarán tan demandados como hoy los directores de proyectos titulados. Y tú puedes ser uno de ellos.

Las organizaciones necesitan ganar más propuestas. **Ganar el 80% de las propuestas es factible**, si cuentas con profesionales preparados. Porque:

- el coste de presentar una propuesta comercial es el mismo ganes o pierdas; y
- en la mayoría de los concursos, **la diferencia entre ganar y perder es de 3 a 5 puntos sobre 100.**

Por eso, los profesionales titulados en redacción y gestión de propuestas están cada vez más solicitados.

En España -según la Asociación Española de Empresas de Consultoría- hay más de 140.000 consultores. Unos 14.000 participan en propuestas y ofertas comerciales. Algo similar ocurre en sectores como TIC, ingeniería, construcción, obras públicas, o defensa, por citar algunos.

En 1980 no había -a nivel mundial- formación reglada en gestión de proyectos, ni un cuerpo de conocimiento, ni estándares, ni titulaciones oficiales. Hoy, 25 años después, PMI y Prince2 son referentes mundiales en gestión de proyectos, y debes estar titulado para participar en proyectos públicos y privados de cierta envergadura. Son más de 500.000 titulados en 170 países, 4.000 de ellos en España.

Hoy no hay formación reglada en “Redacción y Gestión de Propuestas” en España, pero si en otros países. Los clientes ya utilizan asesores profesionales que les ayudan en sus licitaciones, y los proveedores necesitan expertos en propuestas que les ayuden a ganar más contratos.

Los profesionales que cursen **Redacción y Gestión de Propuestas de Negocios** serán capaces de redactar, dirigir, y gestionar propuestas complejas, desde que se toma la decisión de licitar hasta su entrega y defensa.

Los participantes aprenden un método probado, práctico y visual (CANVAS) para crear y gestionar propuestas y ofertas de negocios. El curso trata los aspectos más relevantes de las propuestas de negocios, como son:

- identificar claramente los problemas, necesidades y aspiraciones que los clientes desean resolver o alcanzar;
- visualizar los beneficios que consigue el cliente cuando resuelve sus problemas o alcanza sus aspiraciones;
- mostrar y cuantificar los resultados que se consiguen al realizar el trabajo o proyecto;
- describir los métodos que se usarán para obtener los resultados y mostrar las cualificaciones para hacer el trabajo;
- seleccionar las mejores estrategias para competir con otros licitadores, maximizar la puntuación de los evaluadores y compradores, y ganar el contrato.

Perfil del Participante

Profesionales, empresarios y emprendedores con el deseo y la responsabilidad de ganar más contratos. Titulados universitarios y estudiantes de últimos años de carrera que quieran especializarse en propuestas.

Nuestros alumnos son profesionales relacionados con la preparación de ofertas y propuestas, o desean iniciar una carrera profesional en esta especialidad. Esto incluye a:

- Consultores
- Bid and Proposal managers
- Profesionales de propuestas
- Directores y Jefes de proyectos
- Profesionales de venta y preventa
- Alumnos de últimos años de carrera.

Dirección del Programa

María-Teresa Mera Vázquez. Doctora en Economía. Profesora de Economía en la Facultad de Ciencias de la Información. Directora de la sección Departamental Economía Aplicada IV. Ha sido Profesora en la Cámara de Comercio de Madrid, Instituto de Empresa, CUNEF e ICADE donde ocupó cargos de dirección.

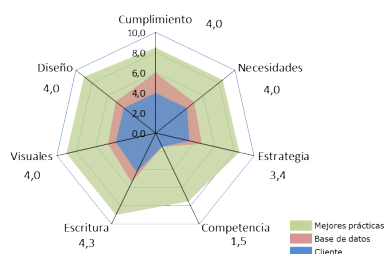
Mariano Paredes Pérez. MBA por IE Business School. Diplomado en Innovación por ITM. Ingeniero Informático. Managing Director de Shipley y socio de APM. Miembro de la Junta Directiva de la EOA (Asociación Europea de Outsourcing). Director del Máster en Gestión de Procesos de Outsourcing de la EOA. Ha ocupado puestos directivos en PWC, BearingPoint, HP y Unisys.

Metodología

Combinar varias técnicas docentes asegura, la capacitación y desarrollo de los participantes, en conocimientos, herramientas y habilidades:

- **Método del caso.**-Tratamos situaciones reales y enseñamos a pensar de forma profesional. El profesor plantea un caso y dinamiza la reunión haciendo preguntas para enriquecer la discusión con los distintos puntos de vista y experiencias de los alumnos.
- **Sesiones Interactivas.**- El profesor desarrolla conceptos y contenidos, y facilita el debate entre los alumnos para compartir puntos de vista, ideas y experiencias.
- **Exposiciones y debates de casos** y trabajos en clase.
- **Conferencias, y entrevistas** con clientes y proveedores de referencia que aportarán su visión y experiencias.
- **Benchmarking.**- Los alumnos conocerán su evolución durante el curso comparando sus propuestas con:
 - versiones anteriores de sus propias propuestas;
 - ofertas y propuestas de sus compañeros de clase;
 - propuestas de la BD de propuestas de APM-Shipley;
 - las mejores prácticas del mercado.

Best Practices vs BD vs Cliente



- **CANVAS.**- Es la representación visual y holística de la propuesta. Ayuda a compartir ideas, innovar y aflorar discriminadores ganadores, en clase, y en la vida real.



- **Examen y Proyecto final.**- A lo largo del programa y usando los conocimientos y técnicas adquiridos los alumnos prepararán y defenderán una propuesta.

Contenido

Los módulos que componen el curso son:

- **Módulo 1. Estructura de una propuesta.**- Muchas propuestas tienen estructuras y apartados parecidos. Lo importante es lo que debemos escribir en cada apartado y como se relacionan unos con otros
- **Módulo 2. Entender los Fundamentos.**- La brecha entre la situación actual y la deseada. Los 3 tipos distintos de resultados que buscan los clientes
- **Módulo 3. Sincronizar los Fundamentos.**- Las propuestas usan conceptos como estrategias, temas, problemas, desencadenantes, resultados y beneficios. Hay 12 sincronizaciones que debes asegurar para ganar
- **Módulo 4. Orientación a resultados medibles.**- Tu propuesta es más poderosa si cuantifica los resultados. Trabajaremos los métodos para monetizar resultados
- **Módulo 5. Describir la solución.**- Técnicas para organizar y describir servicios, procesos, productos y mecanismos de forma sencilla, persuasiva y entendible
- **Módulo 6. Analizar compradores, evaluadores y competidores.**- Quiénes son, qué papel juegan, qué poder tienen, cómo se relacionan. El mapa político
- **Módulo 7. Temas y Persuasión.**- Lo que preocupa al cliente, su forma de evaluar, y tus competidores marcan la estrategia de tu oferta y cómo debes persuadir
- **Módulo 8. Mejorar la propuesta.**- Trabajamos varias formas de mejorar la propuesta con análisis internos y análisis forenses, y equipos azul, rojo, negro, verde, ...
- **Módulo 9. Redactar Situación y Objetivos.**- Qué desencadenó la situación, cuál es el problema, qué quiere resolver el cliente, qué beneficios quiere obtener
- **Módulo 10. Redactar los Métodos.**- Cómo vas a ejecutar el contrato o proyecto si ganas, qué harás, cuáles serán los resultados, cuándo se conseguirán
- **Módulo 11. Redactar las Cualificaciones.**- Cómo vas a demostrar al cliente que eres el proveedor que necesita
- **Módulo 12. Redactar los Beneficios.**- Qué beneficios conseguirá el cliente si te contrata. Cuándo los conseguirá. Cómo se formulan de forma persuasiva
- **Módulo 13. Redactar Honorarios y Precios.**-Cuál es la forma y lugar más adecuado para hablar del precio
- **Módulo 14. El proceso de construir la propuesta.**- Estudio de metodologías de mercado de redacción y gestión de propuestas. El Proposal Manager.

Información y Admisión

Calendario

El programa comenzará en **octubre de 2015**.

Duración

Cuatro meses, desde octubre de 2015 a enero de 2016.

160 horas lectivas presenciales.

Actividades complementarias recomendadas

Asistencia a conferencias y entrevistas con profesionales y empresas (clientes y proveedores) de referencia.

Condiciones económicas

1.600 euros.

Programa de becas

2 becas del 50% de la matrícula a los mejores expedientes académicos o trayectorias profesionales

Información e inscripciones

salcseg@pas.ucm.es

+34 91 394 29 57

+34 91 394 29 58

www.cseg-ucm.es

Lugar de impartición

Universidad Complutense de Madrid

Centro Superior de Estudios de Gestión

Organizadores y Colaboradores

Organizan



Centro Superior de Estudios de Gestión
Universidad Complutense de Madrid



Consultores Quantumleap & Partners



Advanced Performance Management

Con la colaboración de

