

1. Войдите в контакт с организаторами и разузнайте – чем вызвано проведение тендеров данной структуры? Используйте любой предлог, чтобы понять – зачем объявляется тендер?

Не навязывайте своих возможностей – собирайте нужную информацию для формирования пакета документов. 2. Обладая необходимой информацией о причинах проведения тендера, раскрывайте свои возможности. Поскольку организация тендеров подразумевает подбор партнеров через участие в конкурсе – вы столкнетесь со своими конкурентами.

Напишите организаторам письмо, в котором отразится ваше видение решения задач, которые стоят перед владельцами проекта.

Подтверждайте свои мысли – фактами. 3. Собирайте информацию не только о своих конкурентах, но и о конкурентах организаторов тендера. Обязательно следуйте форме принятого общения: государственные тендеры подразумевают сотрудничество с чиновниками, тендеры компаний из сферы бизнеса проводят коммерсанты.

Менталитет, согласитесь, несколько разный.

Оформляйте документы, следуя инструкции, но в конце обозначьте раздел, который в списке документов не указан. Поместите в него, к примеру, информацию вашего видения перспектив развития проекта. 4. Говоря о себе – расскажите о результатах своей работы.

Докажите, что с вами стоит иметь дело. Компания, проводящая тендер, должна увидеть ваши методы достижения их цели. Не забудьте об отзывах своих клиентов – пусть они расскажут о вашей деятельности.

Не забывайте об эмоциях.

Людам всегда любопытно – чем вы можете им помочь? 5. Отлично подготовленная тендерная документация покажет организаторам – чего от вас ожидать? Для визуального восприятия отобразите информацию графически.

Познакомьте организаторов с целями и задачами своей компании, подчеркнув схожесть ваших интересов. Тексты должны быть читабельны, подпись – разборчива.

Синий цвет подписи – создает ощущение безопасности. 6. Дополнительные звонки и письма – повод для демонстрации вашей личной заинтересованности в реализации проекта. Будьте внутри дела задолго до его начала - независимо от того, какие результаты тендера будут объявлены.

7. Нужные вам торги проходят во Владивостоке или Астрахани? При этом сами вы находитесь в Анапе? Участвуйте в тендере или аукционе по доверенности.

В этом вам поможет грамотный региональный представитель. Надежный помощник обеспечит ваше участие в тендере от имени и по доверенности Заказчика.

Вы сэкономите время и деньги, при этом тендер, торги или аукцион пройдут с вашим участием. P.S. Не останавливайтесь, если данный тендер вам выиграть не удалось.

Помните, что отношения, которые вы успели завязать с организаторами мероприятия, могут быть полезны для дальнейшего сотрудничества с данной компанией.