

## ***Inbjudan till seminarium om anbudsverksamhet och branschorganisationen APMP***






---

När större offerter/anbud ska utarbetas behöver kompetenser inom många olika områden så som sälj, juridik, ekonomi och teknik kombineras. Därför finns det idag en växande insikt om att ett vinnande anbud inte enbart undertecknats av en säljare och projektledare, utan att det krävs betydligt fler människor utbildade för att utföra denna uppgift. Den sammanfattande termen för denna process är vanligtvis Proposal Management.

Vi vill med seminariet dels att höja medvetenheten för disciplinen Proposal Management och dels att undersöka behovet av och intresset för en svensk gren av *Association for Proposal Management Professionals* (APMP, [www.apmp.org](http://www.apmp.org)).

**APMP** är en branschorganisation som arbetar med frågor som rör anbudsverksamhet i ett bredare sammanhang. Den grundades i USA 1987 men är idag en världsomspännande organisation spridd över fyra världsdelar. APMP har blivit en etablerad och ansedd branschorganisation med ett stort antal engagerade företagssponsorer från olika industrier. APMP har som mål att sprida metoder, utbildning och verktyg i anbuds skrivning samt att erbjuda en höjning av professionalism och kompetensnivå för enskilda medlemmar genom att anordna seminarier, föreläsningar, konferenser, och mycket mer. Vidare ska APMP verka som ett forum där medlemmarna kan utbyta erfarenheter, bygga nätverk och utveckla sina kunskaper inom området.

### ***Vilka drar nytta av ett medlemskap i APMP?***

-  Ledande befattningshavare som i sin organisation arbetar för att förbättra kvaliteten på företagets anbudsprocess och dess anbud.
-  Anbuds- och offertansvariga (eng. Bid and Proposal Managers), samt de som arbetar med anbud såsom skribenter, kundansvariga projektledare, affärsutvecklare etc. och som vill ha tillgång till de senaste stödsystemen och verktygen samt få en inblick i trender och aktuella frågor.
-  Affärsutvecklare/marknadsförare/säljare som utarbetar anbuds förslag för att säkra nya kontrakt.
-  Företag och myndigheter som ansvarar för utveckling, produktion och utvärdering av anbuds förslag.
-  Alla som vill ha tillgång till state-of-the-art inom anbuds förfarande samt få möjlighet att träffa andra experter inom området.



## Preliminärt program:

---

<b>Tid</b>	<b>Programpunkt</b>
17.30	<i>Välkommen – Introduktion &amp; Syfte</i>
17.35	<i>Anbudshantering som en egen disciplin – erfarenheter från USA.</i> Mats Bengtsson (SAAB)
18.00	<i>Olika aspekter av vinnande anbud.</i> <i>(Talare bekräftas senare)</i>
18.30	<i>APMP Sverige – en möjlig svensk gren av APMP.</i> Asmus Pandikow (Syntell)
Ca 19.00- 20.00	Mingel med en öl och en smörgås

I varje programpunkt finns 5 minuter för frågor inräknat. För mer information eller för att anmäla dig till seminariet, vänligen kontakta:

Asmus Pandikow  
E-post: [pandikow@syntell.se](mailto:pandikow@syntell.se)  
Telefon: +46 70 508 5780

Vi planerar att ha seminariet den **15 juni mellan 17.30 och 19.00** med avslutande mingel om cirka en timme.

Lokal meddelas senare, mötet kommer dock vara beläget någonstans i centrala Stockholm.