

# ABC om offentlig- og projektsalg

## A. Kendskab til spillereglerne

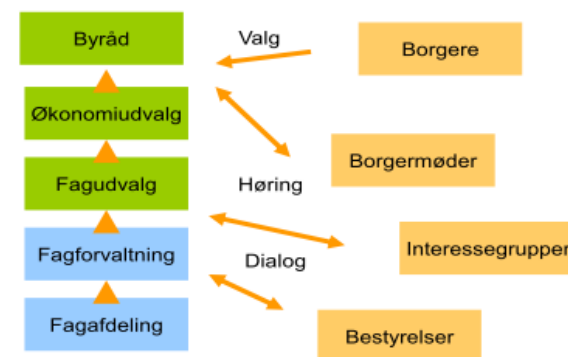
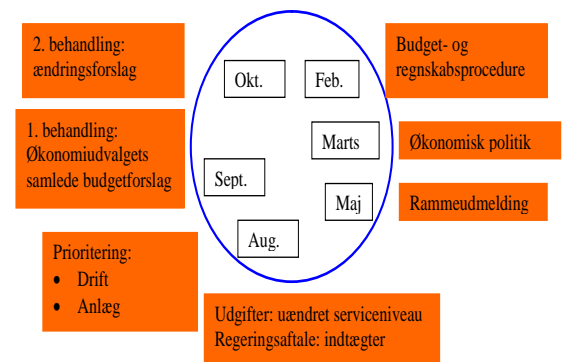
- Kend udbudsreglerne/tilbudsloven
- Kend kunderne og deres handlemuligheder

## B. Troværdighed

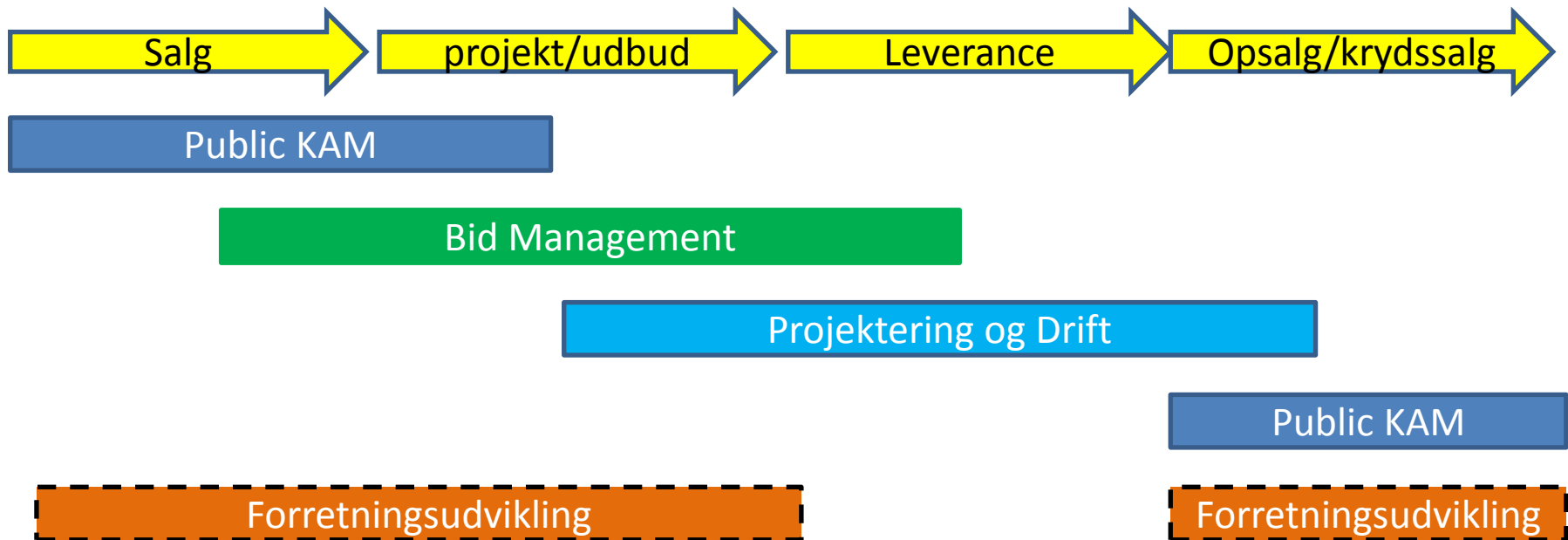
- Skab gode kontakter og relationer på alle niveauer:
  - Politisk niveau (byråd, udvalg, bestyrelse)
  - Strategisk niveau (direktører)
  - Taktisk niveau (Fagchefer)
  - Operationelt niveau (medarbejdere)

## C. Tålmodighed

- Der er længere forretningsgange før der skabes omsætning end ved privat salg

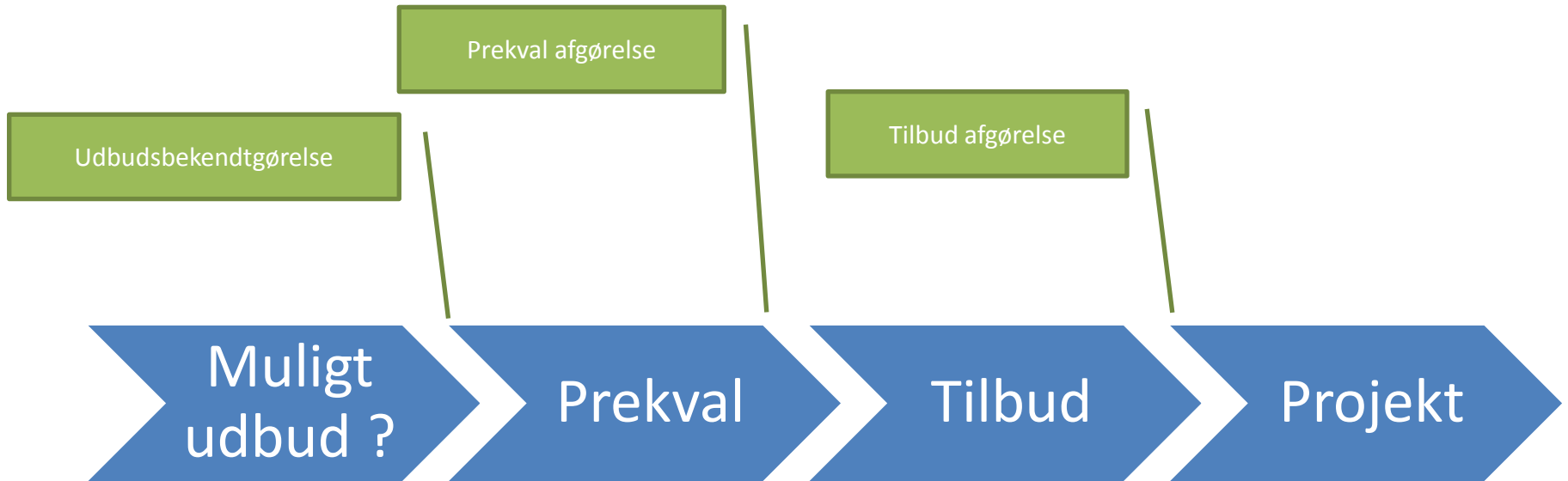


# Rollefordelingen i offentlig projektsalg



# Offentlig salgsproces – traditionelt udbud

Udbudsreglerne er ”spillereglerne”



Positioning	Pursuit & Capture	Plan and prepare proposal
-------------	-------------------	---------------------------