

INHALTSVERZEICHNIS

1 Überblick Vergabeverfahren	11
1.1 Vergabeverordnungen und Schwellenwerte	13
1.2 Verfahrensarten	19
1.3 Fristen im Vergabeverfahren	29
1.4 Ablauf von zweistufigen Verhandlungsverfahren	31
1.5 Vorbereitungen für die erste Stufe	41
1.6 Die Vergabeunterlagen	54
1.7 Die Bewerbungsunterlagen	56
1.8 Arbeitsblätter zu Kapitel 1	67
2 Marketing als Fundament	73
2.1 Ist-Analyse	76
2.2 Konkurrenzanalyse	77
2.3 Zieldefinition	80
2.4 Langfristige VgV-Strategie	81
2.5 Arbeitsblätter zu Kapitel 2	87
3 Herangehensweise in der zweiten Stufe	93
3.1 Grundlagen zur zweiten Stufe	94
3.2 Aufgabenverständnis zweite Stufe	97
3.3 Das Verhandlungsgespräch	103
3.4 Die Kriterien der Bewertungsmatrix	115
3.5 Die Präsentationsvorbereitung	123
3.6 Arbeitsblätter zu Kapitel 3	132

4 Die Grundlagenpräsentation	137
4.1 Struktur	139
4.2 Inhalte generieren	145
4.3 Präsentationsstandards schaffen	147
4.4 Organigramme und Diagramme	150
4.5 Konzeptionelle und grafische Optimierung der Inhalte	160
4.6 Arbeitsblätter zu Kapitel 4	165
5 Die persönliche Präsentation	169
5.1 Vorbereitung ist das A und O	171
5.2 Planung der Präsentation	178
5.3 Aufgabenverteilung in der Präsentation	180
5.4 Tricks und Kniffe	181
5.5 Umgang mit Lampenfieber	186
5.6 Arbeitsblätter zu Kapitel 5	189
6 Rückblick und Erfolgskontrolle	193
6.1 Erfolgskontrolle – direkt nach der Präsentation	193
6.2 Umgang mit Absagen – Chance für morgen	195
6.3 Arbeitsblätter zu Kapitel 6	196
7 Anhang	201
Dank	201
Die Autorinnen	201
Hinweis zur Sprachregelung bei Personenbezeichnungen	204
Stichwortverzeichnis	205