**SAL4-3 Datblygu cynigion gwerthu**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Canlyniad Dysgu** | **Meini Prawf Asesu** | **Canllawiau ac ystod**  **Mae'r ymgeisydd yn darparu tystiolaeth ei fod yn deall:** |
| 1. **Deall sut mae ysgrifennu cynigion gwerthu** | * 1. Egluro sut mae ysgrifennu cynnig sy'n gwneud iddo fod yn wahanol i gynnig cystadleuwr ac sy'n hyrwyddo cryfderau'r sefydliad | Gall cynnig gwerthu fod wedi'u cymell neu gallan nhw fod yn ddigymell, ac mae'n gynnig i werthu cynnyrch neu wasanaethau eich sefydliad, fel arfer am bris penodol a dyddiad cwblhau.  Rhaid i gynnig gwerthu effeithiol fod wedi'i ffocysu ar y cwsmer, buddiannau'r cwsmer, a rhaid iddo argyhoeddi'r cwsmer (neu'r darpar gwsmer) fod gan eich sefydliad gymwysterau unigryw, o ran sgiliau a chymhwysedd, i gyflawni'r hyn sydd ei angen yn well nag y gallan nhw ei gyflawni eu hunain ac yn well nag y gallai eich cystadleuwyr ei gyflawni. |
|  |  | *Yn y maen prawf hwn mae gofyn i'r dysgwr egluro sut mae ysgrifennu cynnig sy'n gwneud iddo fod yn wahanol i gynnig cystadleuwr ac sy'n hyrwyddo cryfderau'r sefydliad.* |
|  | * 1. Disgrifio sut mae rhoi dadl berswadiol at ei gilydd sydd wedi'i seilio ar dystiolaeth feintiol ac ansoddol | Er mwyn bod yn effeithiol, rhaid i gynnig gwerthu gael ei strwythuro a'i drefnu'n rhesymegol, a rhaid iddo fod yn hawdd ei ddarllen a'i werthuso.  Dylai'r cynnig gynnwys tystiolaeth feintiol ac ansoddol, lle y bo'n briodol, a dylech ystyried defnyddio delweddau a graffeg i gynorthwyo eich neges. |
|  |  | *Yn y maen prawf hwn mae gofyn i'r dysgwr ddisgrifio nodweddion allweddol sut mae rhoi dadl berswadiol at ei gilydd sydd wedi'i seilio ar dystiolaeth feintiol ac ansoddol.* |
| * 1. Egluro pwysigrwydd rhoi sylw i'r briff yn nogfennaeth y tendr | Er nad oes hyd safonol i gynnig gwerthu, mae'n bwysig gwybod beth yw'r protocol ar gyfer ysgrifennu a chyflwyno'r cynnig.  Bydd y briff yn nogfennaeth y tendr, neu gais am gynnig (*RFP - request for proposal*), yn nodi'r canllawiau ar gyfer yr hyd a'r cynnwys sydd eu hangen.  Sut bynnag y caiff canllawiau eu darparu, rhaid eu dilyn yn union fel maen nhw wedi'u darparu at ddiben penodol, fel bod modd cymharu'r cynigion gwerthu a gyflwynwyd yn effeithiol. |
| *Yn y maen prawf hwn mae gofyn i'r dysgwr egluro pwysigrwydd rhoi sylw i'r briff yn nogfennaeth y tendr.* |
| * 1. Egluro pwysigrwydd defnyddio "arddull y tŷ" mewn cynigion | Er bod pob cynnig gwerthu'n unigryw i ryw raddau, mae creu taflen neu 'feincnod' mewn arddull safonol yn rhoi cysondeb o ran dyluniad a golwg a 'chynnwys safonol' sy'n gallu gwneud i gynigion gwerthu gael eu datblygu'n gynt ac yn haws ac sy’n gallu sicrhau bod pob cynnig yn canolbwyntio ar y cwsmer. |
| *Yn y maen prawf hwn mae gofyn i'r dysgwr egluro pwysigrwydd defnyddio "arddull y tŷ" mewn cynigion.* |
| * 1. Egluro'r materion cyfreithiol a moesegol sy'n ymwneud â chynigion gwerthu | Rhaid i'r cynigion gwerthu, a'r broses cynigion gwerthu, gydymffurfio â'r ddogfennaeth berthnasol, fel cydymffurfio ag unrhyw godau ymarfer perthnasol a materion gwarchod data a'r gofyniad i ddarparu disgrifiad cywir o'r nwyddau a'r gwasanaethau sy'n cael eu cynnig.  Hefyd mae angen i sefydliadau fod yn hollol ymwybodol o bwysigrwydd cynyddol gwerthoedd moesegol ym myd busnes heddiw, ac mae ymddwyn a gweithredu'n gyson mewn modd teg a gonest gydag enw da yn ychwanegu gwerth at gynigion gwerthu a chwsmeriaid. |
| *Yn y maen prawf hwn mae gofyn i'r dysgwr egluro dau fater cyfreithiol a dau fater moesegol sy'n ymwneud â chynigion gwerthu.* |
| * 1. Egluro gweithdrefnau'r cleient ar gyfer cyflwyno cynigion gwerthu | Yn ogystal â gosod y canllawiau ar gyfer yr hyd a'r cynnwys a ddymunir, fel arfer bydd y briff yn nogfennaeth y tendr, neu'r cais am gynnig (RFP), yn nodi gweithdrefnau'r cleient ar gyfer cyflwyno cynigion gwerthu.  Efallai bydd y cynnig yn cael mwy o effaith os caiff ei gyflwyno'n bersonol neu gan gludwr.  Oni bai bod gweithdrefnau'r cleient yn gwahardd hyn yn benodol, arfer da fel arfer yw gadael amser i'r cleient ddarllen y cynnig ac yna ddilyn y cynnig gyda galwad ffôn neu ymweliad i eglur unrhyw agweddau ar y cynnig. |
| *Yn y maen prawf hwn mae gofyn i'r dysgwr egluro gweithdrefnau'r cleient ar gyfer cyflwyno cynigion gwerthu.* |
| 2. **Gallu datblygu cynigion gwerthu** | * 1. Sicrhau bod sylw'n cael ei roi i ofynion y darpar gwsmer neu'r cwsmer yn y cynnig | Rhoddir sylw i bwysigrwydd rhoi sylw i ofynion y cwsmer tebygol neu'r cwsmer yn MP 1.1, MP 1.2 a MP 1.3. |
| *Yn y maen prawf hwn mae gofyn i'r dysgwr ddarparu tystiolaeth ei fod ef / ei bod hi wedi sicrhau bod sylw'n cael ei roi i ofynion y darpar gwsmer neu'r cwsmer yn y cynnig.* |
| * 1. Sicrhau bod pob mater y nodwyd bod angen eu hegluro wedi'u datrys cyn i'r cynnig gael ei orffen yn derfynol | Cyn cyflwyno fersiwn terfynol y cynnig, dylid archwilio fersiwn drafft bob amser er mwyn sicrhau nad oes amwysedd a bod y cynnig yn gywir ac wedi'i gyflwyno'n eglur mewn digon o fanylder. |
| *Yn y maen prawf hwn mae gofyn i'r dysgwr ddarparu tystiolaeth ei fod ef / ei bod hi wedi sicrhau bod pob mater y mae angen ei egluro wedi'i ddatrys cyn i'r cynnig gael ei gwblhau'n derfynol.* |
| * 1. Nodi'r amodau a'r cyfyngiadau y mae angen eu cynnwys yn y cynnig er mwyn gwarchod buddiannau'r sefydliad. | Mae 'amodau a chyfyngiadau' yn cyfeirio at unrhyw ffactorau neu ddigwyddiadau go iawn neu rai na chafodd eu rhagweld a fydd yn effeithio ar gyflawni'r cynnyrch neu'r gwasanaeth fel y manylwyd arno yn y cynnig gwerthu.  Mae enghreifftiau'n cynnwys hawliau trwyddedu a chostau uwchraddio neu addasu, a methu cynnwys amodau neu gyfyngiadau perthnasol yn y cynnig gwerthu a allai olygu bod rhaid ail-negodi unrhyw gytundeb yn ddiweddarach. |
| *Yn y maen prawf hwn mae gofyn i'r dysgwr ddarparu tystiolaeth ei fod ef / ei bod hi wedi nodi'r amodau a'r cyfyngiadau y mae angen eu cynnwys yn y cynnig er mwyn gwarchod buddiannau'r sefydliad.* |
| * 1. Cyflwyno'r cynnig yn "arddull y tŷ" | Mae sylw i bwysigrwydd defnyddio "arddull y tŷ" mewn cynigion yn MP 1.4. |
| *Yn y maen prawf hwn mae gofyn i'r dysgwr ddarparu tystiolaeth ei fod ef neu ei bod hi wedi cyflwyno'r cynnig yn "arddull y tŷ".* |
| * 1. Sicrhau bod y cynnig wedi'i seilio ar ffactorau'r farchnad | Er bod gwybodaeth dechnegol yn bwysig, mae prynwyr yn gwneud penderfyniadau ar wybodaeth fusnes yn hytrach na gwybodaeth dechnegol, felly mae angen i'r cynnig gwerthu amlygu buddiannau ariannol a rhai heb fod yn ariannol, gan gynnwys sut bydd y cynnyrch neu'r gwasanaeth yn gwneud neu'n arbed arian. |
| *Yn y maen prawf hwn mae gofyn i'r dysgwr ddarparu tystiolaeth ei fod ef neu ei bod hi wedi sicrhau bod y cynnig wedi'i seilio ar ffactorau'r farchnad.* |
| * 1. Darparu lefel y manylder sy'n ofynnol yn ôl briff i’r darpar gwsmer neu'r cwsmer | Mae sylw i bwysigrwydd rhoi sylw i'r briff yn nogfennaeth y tendr yn MP 1.3, a bydd y briff neu'r RFP fel arfer yn nodi lefel y manylder sy'n ofynnol. |
| *Yn y maen prawf hwn mae gofyn i'r dysgwr ddarparu tystiolaeth ei fod ef neu ei bod hi wedi darparu lefel y manylder sy'n ofynnol yn ôl briff y darpar gwsmer neu'r cwsmer.* |
| * 1. Sicrhau bod y pris yn adlewyrchu'r gwerth yn y cynnig | Dylai'r gwerth i'r cwsmer tebygol neu'r cwsmer gynnwys buddiannau ariannol a rhai heb fod yn ariannol, a dylai'r buddiannau hyn i gyd gael eu hadlewyrchu yn y pris. |
| *Yn y maen prawf hwn mae gofyn i'r dysgwr ddarparu tystiolaeth ei fod ef neu ei bod hi wedi sicrhau bod y pris yn adlewyrchu'r gwerth yn y cynnig.* |
| * 1. Cael cymeradwyaeth fewnol cyn cyflwyno | Fel arfer bydd gofyn cael cymeradwyaeth fewnol cyn cyflwyno, gan fod cynnig gwerthu'n ohebiaeth cwsmer allweddol sy'n adlewyrchu safonau ansawdd y sefydliad i'r gymuned fusnes yn ei chyfanrwydd, yn ogystal ag i ddarpar gwsmeriaid a chwsmeriaid cyfredol. |
| *Yn y maen prawf hwn mae gofyn i'r dysgwr ddarparu tystiolaeth ei fod ef neu ei bod hi wedi cael cymeradwyaeth fewnol cyn cyflwyno.* |
| * 1. Cyflenwi'r cynnig o fewn yr amserlen y cytunwyd arni | Mae sylw i bwysigrwydd rhoi sylw i'r briff yn nogfennaeth y tendr yn MP 1.3, a bydd y briff neu'r RFP fel arfer yn nodi'r amserlen sy'n ofynnol neu'r un y cytunwyd arni. |
| *Yn y maen prawf hwn mae gofyn i'r dysgwr ddarparu tystiolaeth ei fod ef neu ei bod hi wedi cyflenwi'r cynnig o fewn yr amserlen y cytunwyd arni.* |
| 3. **Gallu gwerthuso'r cynnig** | * 1. Cael adborth gan gydweithwyr a'r cwsmer ar y cynnig | Nid yw cynigion gwerthu effeithiol yn hawdd eu hysgrifennu, ac mae'n synhwyrol cynnwys cydweithwyr, efallai cydweithwyr o feysydd eraill y sefydliad hyd yn oed, i ddarparu adborth fel 'cyfeillion beirniadol' yn rhan o broses gwella'n barhaus.  Ac, wrth gwrs, mae adborth gan gwsmer pam cafodd cynnig ei dderbyn neu ei wrthod yn arbennig o werthfawr. |
| *Yn y maen prawf hwn mae gofyn i'r dysgwr ddarparu tystiolaeth ei fod ef neu ei bod hi wedi cael adborth gan ddau neu ragor o gydweithwyr a'r cwsmer ar y cynnig.* |
| * 1. Gwerthuso canlyniad y cynnig ac argymell gwelliannau i'r dyfodol | Ar ôl cael adborth gan gydweithwyr a'r cwsmer ar ganlyniad y cynnig, dylid gwerthuso'r adborth (ynghyd ag unrhyw wybodaeth berthnasol arall) er mwyn argymell gwelliannau i'r dyfodol. |
| *Yn y maen prawf hwn mae gofyn i'r dysgwr ddarparu tystiolaeth ei fod ef neu ei bod hi wedi gwerthuso canlyniad y cynnig ac wedi argymell gwelliannau i'r dyfodol.* |