

***Schluss mit Aufträgen, die einfach so vom Himmel fallen !
Jetzt müssen Angebote messbar mehr Erfolg bringen!***

Kennen Sie das: Sie schreiben Offerte um Offerte und es schaut wenig bis nichts dabei raus. Und vor kurzem klagte mir ein Unternehmer: „*Bei uns stimmen in der Offertbearbeitung Aufwand und Ertrag schon lange nicht mehr*“.

Ob er sich gefragt habe, antwortete ich, wie professionell seine MitarbeiterInnen bei der Offertanfrage vorgehen, ob sie wichtige Fragen stellten, ob auch systematisch nachgefasst werde. Er musste zugestehen, dass dies leider nicht der Fall sei.

Gerade heute, in einem anspruchsvollen Wirtschaftsumfeld, müssen sich viele Unternehmen die Frage stellen: „*Wie schaffe ich eine bedeutend bessere Erfolgsquote beim Offertmanagement?*“

Grund genug, sich intensiv mit dem Thema „Offerten“ auseinander zu setzen. Praxisnahe Impulse zu diesem wichtigen Thema mit garantierter Wirkungssteigerung bieten unsere firmeninternen Seminare

Erfolgreiches Offertmanagement

mit folgenden Trainingsthemen:

Erfassen

- Dringlichkeit und Chancen für den Auftrag
- Ist das Kundenpotenzial bekannt?
- Wer ist Entscheidungsträger?
- „Machen Sie uns mal eine Offerte“... Wie steht es mit dem tatsächlichen Interesse?

Ausführen

- Aufwand/Ertrag evaluieren
- Wird unser Perfektionismus honoriert?
- Ist der Kundennutzen sofort erkennbar?
- Sind unsere Angebote visuell attraktiv?



Ernst Z'Graggen & Team

Erfolgreich telefonieren

Nachfassen

- Systematisches, professionelles Nachfassen
- Vorbereitet sein auf Einwände – starke Einwandbehandlung
- Abschlusstechniken; verbindlich verbleiben
- Chancen für Zusatzverkäufe sinnvoll nutzen

Diverses

- Permanente Analyse der Offerten-Erfolgsquote
- Stärken- / Schwächen-Profil erstellen
- Ausarbeiten einer Checkliste und Hilfen für den Arbeitsplatz
- Abschlussdiplom

***Theorie ist gut
Praxis ist immer besser!***

Die TrainingsteilnehmerInnen haben die Möglichkeit, Erfassungs- und Nachfass-Gespräche **im mobilen Telefonlabor zu üben**.

Bei **firmeninternen Trainings** können die TeilnehmerInnen direkt Kunden anrufen und Offerten nachfassen.

Ihr Nutzen:

Ein hoher Praxisbezug = praxisnahe Umsetzung

Garantiert bessere Erfolgsquote mit Ihren Offerten; keine „Alibi“-Angebote mehr

Sie erhalten in Zukunft die Aufträge und nicht Ihre Konkurrenz.

Es tun - Ihrer Firma zuliebe!