



## Angebote nachfassen: Realisieren Sie mehr Aufträge

Ihr Kunde hat bei Ihnen angefragt, das angeforderte Angebot ist seit Tagen verschickt. Aber: Ihr Kunde reagiert nicht. Nun müssen Sie aktiv werden, denn die Gründe, warum er sich nicht meldet, können vielfältig sein. Ergreifen Sie Ihre Chance, wichtige Informationen zur Kaufentscheidung einzuholen. In dieser Phase ist es unabdingbar, sich vom Wettbewerb positiv abzuheben und den Angebotsstatus zu kennen.

Sie lernen in diesem Seminar, wie Sie systematisch, sympathisch und qualifiziert auftreten. Die richtige Fragetechnik steigert Ihre Erfolgsquote, mit gekonnten Mitteln heben Sie sich positiv von anderen Anbietern ab. Das Telefon ist hierfür das perfekte Medium: Einerseits halten sich die Kosten im Rahmen, andererseits erhalten Sie wichtige Informationen über den Stand der Auftragsvergabe. Erhöhen Sie Ihre Chance den Auftrag zu erhalten durch professionelles Nachfassen Ihrer Angebote.

### Inhalte:

- Die perfekte Organisation der Angebotsverfolgung
- Wann und wie fasse ich ein Angebot nach?
- Wie erhalte ich Informationen zum Angebotsstatus und zur Auftragsvergabe?
- Unklarheiten und Zweifel vom Kunden aufspüren und Lösungen finden
- Einwand oder Vorwand unterscheiden und vorbereitet sein
- Kaufsignale und Vertröstungen erkennen und richtig reagieren
- Den Entscheidungsweg herausfinden und zielgerichtete Vereinbarungen treffen
- Fixieren Sie den Abschluss
- Die kundenorientierte Angebotsgestaltung
- Tipps zur schriftlichen Angebotsgestaltung

**Zielgruppe:** Mitarbeiter im Außen- und Innendienst, die in Verkaufsprozesse eingebunden sind

**Methodik:** Trainerinput mit vielen Praxisbeispielen, Einzel- und Gruppenarbeiten, Analyse und Übungen von Praxisbeispielen, Kommunikationsübungen, hoher Praxistransfer für Ihren beruflichen Alltag

**Förderung:** Das Land Baden-Württemberg hat für dieses Seminar die Fachkursförderung bewilligt.



**Seminarzeiten:** 1-Tages-Seminar  
Schulungstag von 10.00 Uhr bis 18.00 Uhr

<b>Seminartermine:</b>	Hamburg	19.09.2011	10.05.2012
	Köln	05.07.2011	15.03.2012
	Berlin	21.11.2011	19.06.2012
	Stuttgart	08.06.2011	26.01.2012

**Seminarpreis:** pro Person 420,- € zzgl. MwSt einschließlich:

- Umfangreiche Trainingsunterlagen, Schreibblöcke und Stifte
- Qualifiziertes Teilnehmerzertifikat
- Tagen in ausgewählten Hotels
- Mittagessen vom täglich wechselnden Lunchbuffet oder 3-Gang-Menü
- Kaffeepausen vormittags und nachmittags:  
Kaffee / Tee, saisonaler Obstkorb und Backspezialitäten
- Tagungsgetränke unbegrenzt

**Inhouse Seminar:** Mehr und mehr gewinnen Inhouse Schulungen aufgrund ihrer zahlreichen Vorteile an Bedeutung. Unser Tagessatz beträgt 1.000 € - 1.200 € zzgl. MwSt. einschließlich:

- Detaillierte Trainingsunterlagen, Schreibblöcke und Stifte
- Qualifiziertes Teilnehmerzertifikat
- Reisekosten und Spesen des Trainers
- Teilnehmerzahl bis 10 Personen

**Haben Sie Fragen? Bitte sprechen Sie uns an.**

Wir helfen Ihnen gerne weiter:

Tel. +49 7141 91132 -01  
Mail [info@modul-training.de](mailto:info@modul-training.de)