

Erfolgreiches Angebotsmanagement

Angebote gezielt erstellen und telefonisch nachfassen

Ihr Kommunikationsexperte:

Carsten Schulz

13. – 14. Oktober in Potsdam

18. – 19. Dezember in Potsdam

2 Tage Praxis-Seminar

- Einfache Gestaltungstipps für Angebote
- Überzeugende Angebote erstellen
- Mehr Aufträge durch Angebotsverfolgung
- Kostensenkung im Angebotsmanagement
- Aufträge gewinnen und Kunden binden

Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

- Sie erhöhen die Effizienz Ihres Angebotsmanagements
- Sie sind sicherer in Gesprächen und Verhandlungen am Telefon
- Sie setzen Vertriebskampagnen effizienter um
- Sie steigern Ihren Umsatz durch professionelles Nachfassen
- Sie binden Ihre Kunden stärker an Ihr Unternehmen

Die Praxisthemen der 2 Tage

Tag 1: 09.30 – 17.30 Uhr

Kosten optimieren durch gezielte Angebotsverfolgung

- Ursachen niedriger Angebotserfolgsquoten
- Grundregeln effizienten Nachfassens
- Vorteile, Einsparpotenzial und Chancen erkennen
- Ziele im Angebotsmanagement formulieren

Ideale Gestaltungstipps von Angeboten

- Regeln der Angebotserstellung
- Die „9 A`s“ von „Adressat“ bis „Aufforderung“

Telefonisches Nachfassen

- Risiken unzureichender Angebotsverfolgung
- Gründe, warum sich ein Kunde nicht meldet
- Do`s and dont`s bei der Angebotsverfolgung

Phasen der Angebotsverfolgung

- Gute Vorbereitung ist das „A und O“
- Effiziente Durchführung von Kundengesprächen
- Konsequente Nachbereitung und Vorbereitung weiterer Schritte

Kundengespräche professionell führen

- Elegant von der Sekretärin direkt zum Entscheider
- Positiver Einstieg ins Gespräch
- Die richtigen Appetizer für Ihre Kunden
- Fragenkatalog: wer fragt – der führt
- Argumentation: nur Nutzen und Vorteile zählen
- Gekonnter Umgang mit typischen Einwänden
- Schnelles Erkennen von Kaufsignalen
- Mit Abschlussicherheit zum Erfolg
- Der letzte Eindruck bleibt

Generelle Telefontipps

- Gezielter Einsatz von Verstärkern
- Die Macht der positiven Formulierungen
- Der Blick durch die Kundenbrille - Empathie
- Den Kunden in den Mittelpunkt Ihrer Aussage stellen
- verbale und nonverbale Kommunikationsregeln

Tag 2: 09.00 – 17.00 Uhr

Umsetzung in Gesprächssimulationen

- Erarbeitung von kundenindividuellen Mehrwertkonzepten
- Gruppenarbeiten und -rollenspiele
- Live – Kundengespräche auf Wunsch
- Gesprächsaufzeichnung und Gesprächsanalyse

Video-Live-Demo mit Kommunikationstrainer Carsten Schulz unter www.apricot-partner.com - Rubrik „Seminare“.

Ihr Trainer

Dipl.-Betriebswirt (FH) Carsten Schulz

Berater & Trainer, Partner der Unternehmensberatung APRICOT GmbH, Dortmund



Carsten Schulz hat mehrjährige Erfahrung im Vertrieb und Kundenmanagement und verfügt über Spezialkenntnisse in den Bereichen Führung, Motivation, Ausbildung von Multiplikatoren und in der Direktvermarktung von Dienstleistungen.

Er konzentriert sich als Vertriebsleiter (IHK), Vertriebstrainer (BDVT) und Trainer der Erwachsenenbildung (IHK) heute vornehmlich auf die ziel- und handlungsorientierte Qualifizierung von Vertriebsmitarbeitern und Führungskräften durch modern konzipierte Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen.

Teilnehmer

In diesen Aufgabenbereichen profitieren Sie von diesem Seminar:

- **Verkaufsinnendienst**
- **Verkaufsaußendienst**
- **Kundenservice**

Ihre Anmeldung

Bitte kopieren, ausfüllen und faxen!

Fax: 0231 / 9062 712

Ja, ich melde mich an!

2 Tage Praxis-Seminar: **Erfolgreiches Angebotsmanagement**

- ☐ **vom 13. – 14. Oktober 2009 in Potsdam**
Seminaris Seehotel Potsdam
 An der Pirschheide
 14471 Potsdam
- ☐ **vom 18. – 19. Dezember 2009 in Potsdam**
Seminaris Seehotel Potsdam
 An der Pirschheide
 14471 Potsdam

Name	Vorname
Funktion*	Abteilung*
Firma	Branche
Straße/Postfach	
PLZ	Ort
Telefon*	Fax*
E-Mail*	

☐ JA, ich möchte den kostenlosen APRICOT-Newsletter erhalten.

Datum Unterschrift

Mitarbeiterzahl:

☐ 1-50 ☐ 51-100 ☐ 101-200 ☐ 201-500 ☐ 501-1000 ☐ 1001-5000 ☐ über 5000

Teilnahmebedingungen

Teilnahmegebühr

Jede Anmeldung wird schriftlich bestätigt. Die Gebühr für das zweitägige Seminar beträgt 780,00 EUR (zzgl. gesetzl. MwSt.) In der Seminargebühr enthalten sind ausführliche Seminarunterlagen, Zertifikat, Mittagessen und Tagungsgetränke an beiden Tagen. Programmänderungen vorbehalten.

Stornierung

Eine Stornierung bis zu sechs Wochen vor der Veranstaltung ist kostenfrei. Bei schriftlicher Abmeldung bis 14 Tage vor dem Seminar sind 50% der Teilnahmegebühr zu zahlen. Danach wird die Gesamtsumme berechnet. (Es gilt das Datum des Posteingangs). Selbstverständlich kann eine Ersatzperson teilnehmen.

Terminänderungen

Bei Terminänderungen oder Absagen durch die APRICOT aus unvorhersehbaren oder organisatorischen Gründen wird der Teilnehmer umgehend informiert. Sollte der neue Termin nicht zusagen, werden bereits gezahlte Gebühren erstattet. Haftungs- und Schadenersatzansprüche sind ausgeschlossen.

Datenschutzerklärung *

Ihre Daten werden für die interne Weiterverarbeitung und eigene Werbezwecke von uns unter strikter Einhaltung der Vorschriften des Datenschutzes gespeichert. Mit Nennung von Telefon-/Faxnummer und E-Mail-Adresse geben Sie Ihre Einwilligung, dass wir Sie auch über diese Wege über die Leistungen der APRICOT GmbH informieren. Sollten Sie dies nicht wünschen, teilen Sie uns dies bitte per EMail (seminare@apricot-partner.de) mit.

Stand: 01/09

Ihr Ansprechpartner

Jutta Beuer-Biesel

Seminarmanagement
 Tel. 0231/9062-710

seminare@apricot-partner.de

APRICOT GmbH

Oberbank 23
 D-44149 Dortmund
 Tel. +49 231 9062-710
 Fax. +49 231 9062-712