

Jedes Angebot kostet Zeit und Geld – Erfolgreiches Nachfassen von Angeboten

Viele selbstständige Unternehmer beklagen immer wieder die nicht abzurechnende Arbeitszeit für die Erstellung von Angeboten. Egal ob öffentliche Auftraggeber, private Bauherren oder Planer; alle Kunden möchten zum Preisvergleich detaillierte und verständliche Angebote über die angefragten Leistungen erhalten. Die Angebotserstellung ist aber seitens des Unternehmers mit viel Aufwand für das erste Aufmaß, das Kundengespräch und der Preisanfrage bei den Lieferanten verbunden. Weitere Zeit investiert der Betriebsinhaber oder seine Mitarbeiter, wenn mithilfe der Kalkulation ein marktgerechtes Angebot entsteht, das dem Bauherren zugesendet wird. Und dann, ... kommt es vielfach anders als erhofft. Statt einer Auftragsbestätigung erhält der Unternehmer keine Antwort. Am Bauschild oder der Gerüstwerbung muss er dann später erkennen, dass ein Handwerkskollege den Zuschlag bei diesem Auftrag bekommen hat. Die ganze wertvolle und teure Zeit des Kundenbesuches und der Angebotserstellung hat sich nicht gelohnt.

Ein erfolgreicher Verkaufsprofi betrachtet die Angebotsabgabe nicht als Endpunkt eines betrieblichen Prozesses, sondern als Einstieg in die Kommunikation mit den Bauherren. Nach einer kurzen Zeit, die der Bauherr benötigt, das erhaltene Angebot zu prüfen und zu verstehen, fasst der Verkaufsprofi geschickt nach. Mit zusätzlicher Beratung und einer fein abgestimmten Strategie bindet er den Kunden an sein Angebot, räumt Bedenken aus und grenzt sich von seinen Mitbewerbern ab. Sich in guten Händen aufgehoben fühlend erteilen Bauherren dann schließlich den Auftrag.

Im Seminar "Jedes Angebot kostet Zeit und Geld – Erfolgreiches Nachfassen von Angeboten" erlernen die Teilnehmer erfolgreiche Methoden von Angebotsstrategien, die zu signifikanten Erhöhungen der Abschlussquoten führen.

Inhalte:

- Erstellungskosten von Angeboten
- 5 nachvollziehbare Gründe, warum sich Kunden nicht zurück melden
- der richtige Zeitpunkt zum Nachfassen
- professionelle Strategien und Fehler beim Nachfassen von Angeboten
- erfolgreiche Gesprächseinstiege für Verhandlungsgespräche
- Umgang mit Bedenken des Kunden
- Beim „Nein“ fängt der Verkauf erst an.
- Bewertung von Angebotsabsagen
- Einarbeitung von Erkenntnissen aus Kundengesprächen in zukünftige Verkaufsstrategien
- Möglichkeiten zur Kundenbindung trotz nicht erfolgreicher Angebote

Stimme zu einem Seminar von Herrn Ciesinski: Christoph M., Unternehmer / Betriebsinhaber

„Für mich war das Seminar „Verkaufen“ empfehlenswert, weil ich heute viel über Verhandlungsführung gelernt habe. Interessant waren auch die verschiedenen Frageformen und wann ich sinnvoll Pausen einsetzen kann/muss. Herrn Ciesinski kann ich weiterempfehlen, weil er ruhig und sehr verständlich spricht und das Seminar sehr kurzweilig war.“



100 Punkte

Zielgruppe:	Unternehmerinnen und Unternehmer, Führungskräfte, Kundenbetreuer und Kundenberater im Handwerk
Referent:	Heiko T. Ciesinski, Haltern am See
Teilnahmegebühr:	210,00 € zzgl. 19 % MwSt.
Arbeitsmittel:	Schreibzeug
Termin:	17.04.2018 von 9.00 Uhr – 16.00 Uhr