
Seminar: Mitarbeiter mit Kundenkontakt

4.4. Angebote effizient nacharbeiten

Warum ist es wichtig, offene Angebote qualifiziert nachzuarbeiten, um Aufträge tatsächlich zu realisieren?

Professionelle Angebotsverfolgung bedeutet nicht, einen anfragenden Kunden solange zu „verfolgen“, bis dieser entnervt aufgibt oder überhaupt nicht mehr ansprechbar ist. Vielmehr geht es vor allem darum, für den Kunden sinn- und zweckgemäß zu entscheiden, ob ein Angebot weiter verfolgt werden soll.

In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie Angebote zielgerecht und qualifiziert nachakquirieren, um Ihre "Trefferquote" zu erhöhen. Zudem zeigen wir Ihnen, wie Sie sich durch ein optimales Angebotsmanagement positiv vom Wettbewerb abheben. Durch unsere Tipps können Sie das Gespräch mit dem Kunden positiv gestalten und den Kunden zu einer klaren Entscheidung bewegen.

Ihr Nutzen:

Durch das richtige Management von Angeboten gelingt es, das Aufwand-Nutzen-Verhältnis zu steigern und direkten Mehrumsatz zu generieren.

Für:

Dieses Seminar richtet sich an Unternehmen, die einen großen Aufwand in die Erstellung Ihrer Angebote stecken und diesen honoriert haben wollen.

