

Seminarinhalt auf einen Blick

Angebote, die wirklich verkaufen

- › Angebotsanfragen bewerten - Chancen, Potenziale, Entscheidungssituation prüfen
- › Beweggründe des Kunden für seine Angebotsanforderung ermitteln
- › Grundregeln für die Angebotsgestaltung
- › Angebote „verkaufsfördernd“ und auf den Kunden zugeschnitten gestalten
- › Angebote systematisch und konsequent nachfassen

Ihr Nutzen

Sie können Angebotsanfragen sicher qualifizieren und nach Potenzial und Chance bearbeiten.

Sie kennen wichtige Grundregeln für die Angebotserstellung.

Sie wissen, wie man ein Angebot als "schriftliches Verkaufsgespräch" erstellt.

Sie können schnell und effektiv einen Leitfaden für die professionelle Angebotserstellung und die Nachverfolgung erstellen.

Die Chancen steigern für mehr Umsatz durch Erhöhung der Hitrate (Hitrate = Aufträge : Angebote).

Sofortige Umsetzung in Ihren Berufsalltag.

Personenkreis

Verkaufsberater, Vertriebsmitarbeiter im Innen- und Außendienst, Verkaufsleiter, Projektengineure, Vertriebsengineure

Weitere Seminare finden Sie unter
www.vdi-fortbildung.de

Informationen

Seminarpreis

Seminarpreis	980,00 €
Seminarpreis VDI-Mitglieder	920,00 €

Im Seminarpreis sind Seminarunterlagen und Verpflegung enthalten (Mittagessen, Pausensnacks, Getränke).

Anmeldung

VDI Haus Stuttgart GmbH
Hamletstraße 11, 70563 Stuttgart

Telefon	0711 13163-10
Fax	0711 13163-60
E-Mail	anmeldung@vdi-stuttgart.de
Internet	www.vdi-fortbildung.de

Kontakt Frau Martina Krause
Frau Spyridoula Napolitano

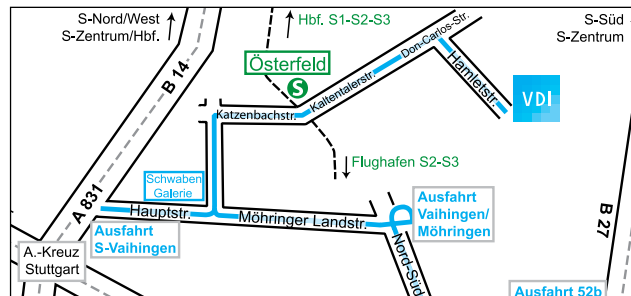
Ihre Anmeldung wird innerhalb von 5 Werktagen bestätigt.

Rechnung

Der Seminarpreis wird mit dem Erhalt der Rechnung fällig. Rechnung und Anfahrtsskizze werden 8 bis 10 Werktage vor Seminarbeginn zugesandt.

Stornierung der Anmeldung

Bei Abmeldungen bis 10 Werktage vor Veranstaltungsbeginn berechnen wir 120,- €. Nach diesem Termin ist der volle Seminarpreis fällig. Muss eine Veranstaltung aus unvorhersehbaren Gründen, auch kurzfristig, abgesagt werden, erfolgt eine sofortige Benachrichtigung. In diesem Fall besteht unsererseits nur die Verpflichtung, den bereits gezahlten Seminarpreis zurück zu erstatten.



Das VDI-Haus ist von der S-Bahn, Haltestelle ÖSTERFELD in 5 min. zu Fuß zu erreichen. Die Linien S1,2+3 fahren über Haltestelle S-Hbf, S2+3 fahren zum Flughafen.

VDI

VDI-Haus Stuttgart

Fortbildungszentrum Stuttgart

Angebote, die wirklich verkaufen

Wie Sie „Kunden-Nutzen“ und nicht nur „Produkte“ anbieten

Effizienzsteigerung in der Angebotsbearbeitung

5. und 6. Juni 2013

Ort: Stuttgart, Hamletstr. 11
(VDI-Haus)





Lothar Lay

Zum Thema

Die Ausgangslage

An sich ist die Zielsetzung einfach: Möglichst viele Angebote in Aufträge umzuwandeln. Aber wie sehen heute viele Angebote aus? Zahlreiche Angebote sind manchmal eine Mixtur aus Lieferschein, Datenblatt und AGB. Die Kunden finden zahlreiche technische Details und Hinweise auf

Normen und Richtlinien, aber ziemlich wenig über ihre individuelle Problemlösung. Es sind aber die Prioritäten des Kunden, die im Angebot an vorderster Stelle deutlich werden müssen. Daher sind Angebote und Kundenanfragen extrem individuell zu behandeln - vom Eingang bis zur Abgabe des Angebots.

Worauf kommt es vor allem bei der Angebotserstellung an?

Kunden suchen immer weniger ein „technisches Produkt“, sie suchen Leistungen und Problemlösungen. Oder noch anders: sie suchen einen ganz individuellen Nutzen. Um diesen sehr individuellen Nutzen muss die ganze Argumentation des Angebots aufgebaut sein. Da kein Unternehmen als Anbieter allein auf der Welt ist muss das Angebot sehr deutlich machen, worin der entscheidende Vorteil gegenüber dem Wettbewerb ist. Dazu ist es auch erforderlich, die konkrete Situation, die Beschaffungsstrategie und Entscheidungsprozesse beim Kunden zu kennen, um ein Angebot wirklich zielführend platzieren zu können. Das kann kein Standard-Angebot.

Was bietet Ihnen dieses Seminar?

Wie Sie Angebote wirksamer gestalten und dabei die rationelle Abwicklung nicht aus dem Blick verlieren, dazu lade ich Sie zu meinem Seminar herzlich ein.

Lothar Lay

Ihr Referent

Lothar Lay, Managementberatung – Training – Coaching, Dieburg
Herr Lay ist Verkaufstrainer, Vertriebs- und Managementberater und systemischer Coach. Er verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung im Vertrieb von hochwertigen Konsum- und Investitionsgütern sowie Dienstleistungen. Hierbei konnte er sehr früh eigene Erfahrungen mit einem umsatzwirksamen Angebotsmanagement sammeln und die Erfolgsquote der Angebote deutlich steigern.



Seminar-Programm

5. Juni 2013, Beginn: 9.00 Uhr

Individuell gestaltete Angebote sind ein erstes „Gesprächsangebot“

- › Angebote sind ein „aktives Verkaufsinstrument“ und keine „administrativ-organisatorische Aufgabe“
- › Wie ein wirklich leistungsfähiges Angebotsmanagement aussehen kann

Überprüfen Sie das eigene System der Angebots-Erstellung

- › Entsprechen Ihre Angebote eher einem „Zahlenfriedhof“ oder einer überzeugenden Verkaufsargumentation?
- › Die wichtigsten Kriterien für die Überprüfung der eigenen Angebote

Workshop: Wie prüft man die Angebote effizient?

In diesem Workshop lernen Sie, wie Sie die „Trefferquote“ Ihrer Angebote erhöhen und keine Zeit für „unnütze Angebote“ verschwenden.

Mittagspause

Die Angebots-Anforderungen rationell prüfen

- › Keine Angebote ohne Aufforderung durch den Kunden!
- › Unterschiedliche Beweggründe der Kunden für eine Angebotsanforderung erkennen
- › Angebotsanfragen bewerten und nach ihren Chancen, Potenzial und der Entscheidungssituation überprüfen
- › Wie man Angebotsanfragen im Gespräch mit dem Kunden zuverlässig prüft

Workshop: Wie man Angebotsanfragen am Telefon einschätzen kann

In diesem Workshop erfahren Sie, wie man am Telefon die Beweggründe der Kunden ermittelt, die ein Angebot anfordern.

Ende des 1. Semintags gegen 17.00 Uhr



Seminar-Programm

6. Juni 2013, Beginn: 9.00 Uhr

Angebote für den individuellen Kunden erstellen – das Zauberwort „Nutzen“

- › Welche Arten von Angeboten erstellen Sie für welche Situation?
- › Wie können Sie Ihren Außendienst in der Argumentation unterstützen?
- › Welche Grundregeln für Angebotsgestaltung sind unbedingt zu beachten?
- › Wie können Sie die „Hitrate“ (Hitrate = Aufträge : Angebote) erhöhen?

Workshop: Das verkaufsfördernde Angebot

In diesem Workshop lernen Sie die Grundregeln für die Angebotsgestaltung anzuwenden. Sie konzipieren Ihr kunden- und verkaufsorientiertes Angebot.

Mittagspause

Die Angebote am Abschluss orientiert nachfassen

- › Die Angebote konsequent verfolgen – kein potenzieller Kunde darf leichtfertig aufs Spiel gesetzt werden
- › Die Organisation der Angebotsverfolgung
- › Eine Gesprächsstrategie zum Nachfassen von Angeboten
- › Wie eine qualifizierte Nachbearbeitung aussieht

Angebotsverfolgung am Telefon

- › Wie Sie sich auf ein Telefonat zweckmäßig vorbereiten
- › Die Erstellung eines Telefonleitfadens verbessert Ihre Wirkung nachhaltig
- › Wie Sie am Telefon argumentieren und überzeugen
- › Gekonnte Behandlung von Einwänden durch eine schlüssige Argumentation – natürlich aus der Perspektive des Kunden
- › Die Nachbereitung und die nächsten Schritte

Workshop: Angebote am Telefon verfolgen und nachfassen

Hier erfahren Sie wie Sie Ihre Angebote am Telefon konsequent und zeitnah nachfassen und damit Ihre Verkaufschance erhöhen

Schlussdiskussion und Hinweise für die Praxis

Ende des Seminars gegen 17.00 Uhr

Fax: (0711) 131 6360

Anmeldung zum Seminar

Angebote, die wirklich verkaufen

5. und 6. Juni 2013 (Kurs-Nr.: H 13. 50226.01)

Herr/Frau, Titel

Vorname

Name

Firma

Bereich/Abt. Teilnehmer

Ansprechpartner

Straße, Nr./Postfach

PLZ, Ort

Telefon

Telefax

E-Mail

Bitte Hotelliste zusenden

Seminarpreis 980,00 €

VDI-Mitglieder 920,00 €

VDI-Mitgliedsnummer



Ihre Anmeldemöglichkeiten

per Fax: (0711) 131 6360

> per E-Mail: anmeldung@vdi-stuttgart.de

> im Umschlag an:

VDI-Haus Stuttgart



VDI-Haus Stuttgart GmbH
Hamletstr. 11
70563 Stuttgart