

Seminarinhalt auf einen Blick

Angebotsmanagement

- › 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, Projektengineure, Vertriebsingenieure

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

Informationen

Ihre Anmeldung wird innerhalb von 5 Werktagen von uns bestätigt.

Seminarkosten

Seminarpreis € 960,-

VDI-Mitglieder € 900,-

Rechnung

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

Förderung

Wir akzeptieren NRW-Bildungsschecks.

Ansprechpartnerin: Frau Wieland

Telefon: (0711) 13163-10, E-Mail: wieland@vdi-stuttgart.de

Abmeldung

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.

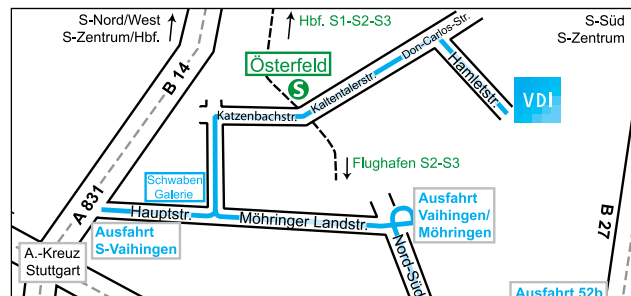
VDI-Haus Stuttgart GmbH
Hamletstr. 11, 70563 Stuttgart

Telefon 0711-13163-11

E-Mail wieland@vdi-stuttgart.de

Fax 0711-13163-60

Internet www.vdi-fortbildung.de



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-Haus Stuttgart

Fortbildungszentrum Stuttgart



Angebotsmanagement

Effizienzsteigerung in der Angebotsbearbeitung

Qualitätssteigerung – Risikominimierung –
maximale Profitabilität

11. und 12. Juni 2012

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





Zum Thema

Beim Lesen mancher Angebotsschreiben eines Unternehmens gewinnt man den Eindruck, es will gar keine neuen Kunden und Aufträge gewinnen. Oft sind die Schreiben von **Standardfloskeln** geprägt wie "Für Ihre geschätzte Anfrage bedanken wir uns ...". Oder: "Gemäß den

umseitigen Geschäftsbedingungen bieten wir Ihnen folgende Leistungen an...". Außerdem sind sie gespickt mit für die Empfänger unverständlichen Artikelnummern und Produktbezeichnungen.

Angebote haben nur einen Zweck: sie sollen zu möglichst vielen Aufträgen führen. Daher sollte der Vertrieb direkt für das Verfassen und für das Nachfassen der Angebote verantwortlich sein.

Das Ziel darf nicht lauten, das Erstellen der Angebote möglichst weit zu „**standardisieren**“ und zu „**rationalisieren**“. Denn dies würde dazu führen, dass jeder Kunde ein weitgehend ähnliches Angebot bekäme. Unabhängig davon, ob er sich für ein Kleinteil oder eine komplette Produktionsanlage interessiert, sich „nur unverbindlich informieren“ möchte oder gar kurz vor einer Kaufentscheidung steht.

Wie Sie die Angebote erfolgswirksamer gestalten und dabei die rationale Abwicklung nicht aus dem Auge verlieren, dazu lade ich Sie in meinem Workshop herzlich ein.

Lothar Lay

Ihr Referent

Lothar Lay, Betriebswirt (VWA), Peter Schreiber + Partner, Ilsfeld
Herr Lay ist Verkaufstrainer, Vertriebs- und Managementberater und systemischer Coach. Er verfügt über mehr als 20 Jahre Vertriebs 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

11. Juni 2012 Beginn: 9.00 Uhr

Angebote als Verkaufschance

- › Sind Angebote eine rein „administrativ-organisatorische Aufgabe“ oder ein „aktives Verkaufsinstrument“?
- › Wie ein wirklich professionelles Angebotsmanagement aussehen kann

Überprüfen des eigenen Angebots-Systems

- › Entspricht Ihr Angebots-System eher einem „Zahlenfriedhof“ oder einem aktiven Verkaufsinstrument?
- › Kriterien für die Überprüfung der eigenen Angebote

Workshop: Wie prüft man zeitsparend die Angebote?

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
- › Angebotsanfragen bewerten und nach ihren Chancen, Potenzial und der Entscheidungssituation überprüfen
- › Wie man Angebotsanfragen im Gespräch mit dem Kunden prüft

Workshop: Wie man Angebotsanfragen am Telefon qualifizieren kann

In diesem Workshop lernen Sie die Beweggründe der Kunden, die ein Angebot bei Ihnen anfordern, am Telefon zu ermitteln.

Ende des 1. Seminartags gegen 17.00 Uhr



Seminar-Programm

12. Juni 2012, Beginn: 9.00 Uhr

Angebote verkaufsfördernd erstellen

- › Welche Arten von Angeboten erstellen Sie in welcher Situation?
- › Wie können Sie über Angebotsinhalte Ihren Außendienst in der Argumentation steuern?
- › Die verkaufsfördernde Angebotsgestaltung als Basis für professionellen Verkauf und Erhöhung des Umsatzes
- › Grundregeln für Angebotsgestaltung
- › 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

Angebote abschlussorientiert nachfassen

- › Die Angebotsverfolgung als letzter wichtiger Schritt, um die Verkaufschancen eines Angebotes zu nutzen
- › Der konsequente Weg der Angebotsverfolgung
- › Die Organisation der Angebotsverfolgung
- › Die Gesprächsstrategie zum Nachfassen von Angeboten
- › Die qualifizierte Nachbearbeitung
- › Wie man eine erfolgreiche Angebotsverfolgung am besten dokumentiert

Telefonate zur Angebotsverfolgung

- › Wie Sie sich auf ein Telefonat routiniert vorbereiten
- › Verbessert Ihre Wirkung: die Erstellung eines Telefonleitfadens
- › Der Gesprächseinstieg ist wichtig für ein erfolgreiches Telefonat
- › Wie Sie am Telefon argumentieren und überzeugen
- › Gekonnte Behandlung von Einwänden
- › Die Nachbereitung und die nächsten Schritte

Workshop: Angebote am Telefon verfolgen und nachfassen

Hier lernen Sie, wie Sie Ihre Angebote am Telefon konsequent und zeitnah nachfassen und damit Ihre Verkaufschance erhöhen.

Ende des Seminars gegen 17.00 Uhr

Änderungen am Inhalt und Ablauf des Seminars bleiben vorbehalten.

Fax: (0711) 1316360

Anmeldung zum Seminar

Angebotsmanagement

11. und 12. Juni 2011 (Kurs-Nr.: H 12.50226.01)

Herr/Frau, Titel

Vorname

Name

Firma

Bereich/Abt. Teilnehmer

Ansprechpartner

Straße, Nr./Postfach

PLZ, Ort

Telefon

Telefax

E-Mail

Bitte Hotelliste zusenden

Seminarpreis € 960,-

VDI-Mitglieder € 900,-

VDI-Mitgliedsnummer

VDI-Haus Stuttgart



Ihre Anmeldemöglichkeiten

per Fax: (0711) 1316360

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

> im Umschlag an:

VDI-Haus Stuttgart GmbH
Hamletstr. 11
70563 Stuttgart

