

De Scorende Offerte

Beter Scoren met Minder Offertes!

Hoe beïnvloedt u een klant om voor jou te kiezen?

Hoe schrijf je een verkopende offerte?

Waarom scoort u beter met Meerwaarden dan met zuivere prijsoffertes?

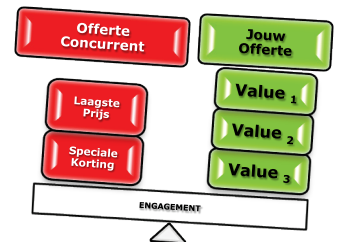
Interactieve workshop

Nog te veel offertes zondigen tegen de basisprincipes van een gezonde verkoopstrategie!
De hamvraag: hoe beïnvloedt u de klant om voor uw Values te kiezen en niet voor de lage prijs van de concurrenten?

Succesvolle offerteschrijvers kennen de beslissingscriteria van de klant, brengen de oplossing en de meerwaarden in beeld en vertellen subtiel waarom de klant beter voor hen kiest!

Waarom kiest een klant voor uw offerte?

- ⇒ Herkent de klant zijn specifieke situatie en wensen?
- ⇒ Is uw taalgebruik kort, krachtig en uitnodigend?
- ⇒ Begrijpt de klant de toegevoegde waarde achter uw prijs?
- ⇒ Brengt u de oplossing in beeld?
- ⇒ Vraagt u het order of een akkoord op de volgende stap?



Tips voor betere marges en succesvolle opvolging!

- ⇒ Welke offertes geven u een betere onderhandelingsruimte?
- ⇒ Onderhandelings tips bij keiharde prijsscopers
- ⇒ De succesformule om telefonisch orders binnen te halen bij offertes die nog 'hangende' zijn.
- ⇒ Eeuwige twijfelaars en uitstellers over de streep halen

In de voormiddag bekijken we de technieken en maken de deelnemers een eigen voorbeeldofferte.

In de namiddag presenteren ze deze offerte en krijgen ze praktische tips van de collega-cursisten en van de trainer.

Resultaat: iedereen gaat naar huis met een offerte waarmee hij of zij meer en sneller verkoopt.

Praktische Info:

Open Opleiding:
525 € excl. BTW, inclusief syllabi en telefonische opvolging
495 € per persoon vanaf twee deelnemers

In-Company:
2.500 € in-company vanaf 5 deelnemers

Bespaar als KMO tot 40% op de investering met de kmo-portefeuille - DV.0104804 maximaal 10 deelnemers vanwege de persoonlijke oefeningen

Online Inschrijven

Met een tevredenheidsscore van 4,7/5 voor de trainer in de meest recente Qfor audit.