

## Angebote erfolgreich nachfassen

### oder wer am Ball bleibt, macht den Abschluss

Kennen Sie solche Situationen? Ein Kunde ruft an und möchte ein Angebot. Als kunden- und serviceorientiertes Unternehmen machen Sie oder Ihre Mitarbeiter sich direkt an die Arbeit. Sie fahren zum Kunden, schauen sich die Baustelle an, erstellen ein Aufmaß, beraten den Kunden, kalkulieren und versenden das Angebot. Doch dann meldet sich der Kunde nicht mehr. Wieder einmal haben Sie umsonst gearbeitet und jedes Angebot kostet Sie Zeit und Geld.

Schmieden Sie das Eisen solange es heiß ist: Fassen Sie nach, bevor Ihr Kunde sich für einen anderen Anbieter entscheidet! Sie werden von dieser Strategie profitieren: Entweder mit einem Auftrag oder mit der Begründung, warum es diesmal nicht geklappt hat. Auch das ist sehr hilfreich für die weitere Akquise.

In diesem Training erhalten Sie einen Gesprächsleitfaden und Handlungsempfehlungen. Sie fassen künftig konsequent alle Angebote nach.

### Themen:

- Was kostet die Erstellung eines Angebotes?
- 5 nachvollziehbare Gründe, warum Kunden sich nicht melden
- Die richtige Vorbereitung - Wie Sie sich in eine positive Stimmung bringen
- Der richtige Zeitpunkt zum Nachfassen
- Die 5 größten und teuersten Fehler beim Nachfassen
- Wie Sie das Nachfassen zur Ihrer Strategie machen – die erfolgreiche Wiedervorlage
- Professionelles Nachfassen ohne zu nerven
- 3 Gesprächseinstiege mit denen Sie garantiert erfolglos bleiben
- Mit welchen Einstiegssätzen Sie erfolgreich ins Gespräch kommen
- Wie Sie den Entscheider erreichen – trotz der Sekretärin
- Einwandbehandlung – Beim „Nein“ fängt das Verkaufen erst an
- Warum auch eine Absage des Kunden positiv ist
- 3 Möglichkeiten, um mit dem Kunden erfolgreich in Kontakt bleiben

#### Dozenten:

Heiko T. Ciesinski,  
Kommunikationsexperte und Unternehmens-Coach

#### Arbeitsform:

Lehrgespräch, Übungen

#### Fördermöglichkeit:

Bildungsscheck NRW,  
Bildungsprämie

**Termin:** 01. März 2018  
19. September 2018

**Dauer:** 1 Tag

**Zeiten:** 09:00 – 17:00 Uhr

**Preis:** 352,- € (inkl. Mittagessen,  
Getränke und Lehrunterlagen)

#### Ansprechpartnerin:

Claudia Koppers, 02865 6084-11  
c.koppers@akademie-des-handwerks.de

**Verbindliche Anmeldung** per Fax an: 02865 6084-10 oder online unter [www.akademie-des-handwerks.de](http://www.akademie-des-handwerks.de)

zum Seminar „Angebote erfolgreich nachfassen“

Termin:	_____	Bemerkungen:	_____
Rechnung an:	_____		_____
Teilnehmer:	_____		_____
Straße:	_____		_____
PLZ/Ort:	_____		_____
Telefon-Nr.:	_____		_____
e-Mail:	_____		_____
Geburtsdatum:	_____		_____
Internet:	_____		_____
Branche:	_____	Betriebsgröße:	_____

		EZ p. P.	DZ p. P.
<b>Übernachtung</b>			
Schloss	(DU, WC, Digital-TV)	<input type="checkbox"/> € 65,00	<input type="checkbox"/> € 49,00
Vorbürg	(DU, WC, Digital-TV)	<input type="checkbox"/> € 65,00	<input type="checkbox"/> € 49,00
Gästehaus	(DU, WC, TV)	<input type="checkbox"/> € 45,00	<input type="checkbox"/> € 35,00
Frühstück	€ 13,00	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> Nein
Übernachtung vom _____ bis _____			