

17267 In Bestzeit zum treffsicheren Angebot Kundenbedürfnisse decken und Zeit einsparen

Angebote, die ausgearbeitet werden, nur um draußen zu sein, sind vergebene Abschlusspotentiale. Zudem nehmen Sie die wertvolle Ressource „Zeit“ weg. Mit bewusstem Hinterfragen von Kundenbedürfnissen und einer strategischen Denk- und Herangehensweise kann wertvolle Zeit eingespart und nur noch Angebote verfasst werden, die treffsicher, attraktiv und klar formuliert sind, um unterschiedliche Kundengruppen anzusprechen.

Inhalte:

- Warum ist Zeit in der Angebotserstellung so wesentlich?
- Wie kann ich ein Angebot attraktiv gestalten?
- Welches Wording gehört davor und danach gewählt, um den Nutzen des Angebots klar zu formulieren?
- Welche Auswirkungen haben schlecht formulierte Angebote auf unseren Verkaufsalldtag?
- Was sind die eigentlichen Bedürfnisse, die mit einem Angebot gedeckt werden sollen?
- Was sind Abschlusskriterien in der Angebotsphase?

Der Trainer:

Jürgen Eisserer

Mehr als 100.000 Kundinnen und Kunden in über 6.700 Seminaren seit Gründung 2003 geben dem Konzept recht - 94%ige Kundenzufriedenheit spricht für sich.

WIFI-UNTERNEHMER-AKADEMIE: Lösungs- und unternehmerorientierte Seminare, Workshops und Lehrgänge