

## **Digitaler Zertifikatslehrgang „Angebotsprofi im Holzhandel“**

Der Prozess Anfrage – Angebot – Abschluss ist auch in Zeiten von E-Commerce und E-Procurement ein sehr wichtiger Bestandteil des Vertriebes im Holzhandel. Grundsätzlich ist zunächst einmal jeder Verkäufer der Ansicht, dass er diesen Prozess beherrscht und Anfragen und Angebote professionell managt. Aber warum bestehen dann zwischen einzelnen Handelsunternehmen so enorme Unterschiede bei den Abschlussquoten? Während der eine offenbar zufrieden ist, wenn er 20 % Aufträge aus seinen Angeboten erzielt, gewinnt ein anderer 50 % und mehr.

### Möglichen Ursachen im Angebotsprozess:

- Anfragen werden zu wenig vertrieblich qualifiziert
- Kommunikation vor dem Angebot oft nur per Mail
- Angebote sehen oft eher aus wie Lieferscheine
- Angebote werden oft nicht oder nicht professionell nachgefasst
- der gesamte Angebotsprozess ist eher zeitgesteuert als kunden- und auftragsorientiert
- oft ist es der Kunde, der den Zeitdruck vorgibt!

Aber ist es nicht die Aufgabe eines Verkäufers im Holzhandel darauf Einfluss zu nehmen? Es ist unsere Aufgabe zu verkaufen und nicht nur Angebote zu schreiben!

Denn niemand wird, mit großer Wahrscheinlichkeit, in 5 Jahren noch Mitarbeiter brauchen, die Angebote schreiben und versenden. Also sollten wir unsere Verkaufschancen besser nutzen! Aus diesem Grund haben wir gemeinsam mit den Experten der Deutschen Vertriebsberatung einen digitalen Zertifikatslehrgang entwickelt mit den Erkenntnissen aus 35 Jahren Vertrieb und über 3.000 erfolgreichen Projekten:

### **Der Angebotsprofi im Holzhandel - So gewinnen Sie effektiv mehr Aufträge aus Anfragen und Angeboten!**

#### Vorteile:

- Sie entscheiden wann, wo und wie schnell Sie bzw. Ihre Mitarbeiter lernen
- interaktiver und digitaler Zertifikatslehrgang mit geschlossener Facebook-Gruppe
- Betreuung durch ausgebildete TQS Consultants (= Profi-Tutoren)
- mit Online-Abschlussprüfung und Lehrgangszertifikat
- sofort umsetzbare Praxistipps, zigfach erfolgreich im Handel getestet
- keine Anreise- und Abreiseaufwand
- keine Hotel- und Verpflegungskosten, keine Stornorisiken

Der digitale Zertifikatslehrgang besteht aus 2 Kompetenzbausteinen mit über 50 praxisrelevanten Lerneinheiten:

### **1. Kompetenzbaustein - TQS Anfragemanagement + Angebotsgestaltung**

- von der Anfragebearbeitung zum Anfragemanagement zur Anfragekultur
- die wichtigen und richtigen Qualitätsfragen vor dem Angebot
- Umgang mit Alibianfragen, Wettbewerbsdruck & Co. vor dem Angebot
- Angebote einfach verkaufsorientierter gestalten

### **2. Kompetenzbaustein - TQS Angebotsverfolgungsmanagement**

- so organisieren Sie den Nachfassprozess richtig – Wer? Wann? Wie?
- professionelle Vorbereitung ist die halbe Miete + der richtige Einstieg
- Einwandbehandlung auf Profiniveau
- Verbindlichkeitswerkzeuge – damit nichts „anbrennt“ bis zum Abschluss

Ihr direkter Nutzen: Sie werden erkennen...

*... wo Sie Ihre versteckten Auftragsverhinderer finden*

*... wie Sie Ihren Vertriebsprozess effektiver gestalten und führen*

*... wie Sie Blindleistungen reduzieren*

*... Abschlussquoten und Deckungsbeiträge messbar steigern*

Zusätzlich erhalten Sie einen klaren Leitfaden wie Sie:

1. Ein kundenorientiertes Anfragemanagement aufbauen... **und damit Zeit und Geld sparen**
2. Ihre Angebote verkaufsorientierter gestalten... **und damit dem Kunden helfen, sich für Ihr Angebot zu entscheiden**
3. Ein abschluss sicheres Angebotsverfolgungsmanagement aufbauen... **und damit effektiv mehr Aufträge zu besseren Konditionen erzielen**

Weitere Informationen sowie ein kostenfreies Einführungsvideo finden Sie unter den nachfolgenden Link:

[E-Learning-Lehrgang "Angebotsprofi im Holzhandel"](#)

Weitere E-Learning-Themen sind für den Sommer 2018 in Planung:

**Der Akquiseprofi im Holzhandel** – So gewinnen Sie neue Kunden, systematisch und effektiv

**Der Preisverhandlungsprofi im Holzhandel** – So gewinnen Sie Preisverhandlungen und erzielen bessere Deckungsbeiträge

**Der Reklamationsprofi im Holzhandel** – So bearbeiten Sie Reklamationen, kunden- und unternehmensorientiert