



# Der Angebotsprofi im Holzhandel

**Kurzbeschreibung** Ein starker und gut strukturierter Vertrieb ist einer der wenigen Garanten für verlässliche Auftragseingänge und stabiles Wachstum. Nur wer es wirklich versteht, Unternehmens- und Kundeninteressen geschickt zu verbinden, wird Auftragsverluste vermeiden und neue Kundenpotenziale erschließen.

Die richtige Behandlung einer Kundenanfrage vom Eingang bis zur Abgabe des Angebotes bietet enorme Chancen für Umsatz- und Gewinnzuwächse. In der Phase vor dem Angebot besteht die Möglichkeit, den Kunden positiv zu beeinflussen, und zwar gerade dann, wenn er bei mehreren Unternehmen anfragt. Wie kundenorientiert und wie verkaufsorientiert sind die Angebote des Unternehmens gestaltet? Viele Angebote sehen heute aus wie eine Mischung aus Lieferschein, Gesetzentwurf und Einladung zu einer Gerichtsverhandlung. Der Kunde findet viele technische Details und Paragraphen, aber wenig Kaufmotive.

Wie qualifiziert wird bei offenen Angeboten nachgefasst, um Aufträge zu realisieren? Angebotsverfolgung bedeutet nicht, einen Kunden solange zu „verfolgen“ bis dieser entnervt aufgibt oder überhaupt nicht mehr ansprechbar ist. Professionelle Angebotsverfolgung hat im Wesentlichen zwei Hauptaufgaben: Herauszufinden, ob es Sinn macht, an diesem Angebot weiter zu arbeiten und dem Kunden dabei zu helfen, eine klare Entscheidung zu treffen.

Dieses Seminar behandelt das Thema Anfragemanagement, Angebotsgestaltung und Angebotsverfolgung auf hohem wie verständlichem Niveau. Sie lernen die effektivsten Methoden des Angebotsmanagements kennen und anzuwenden. Darüber hinaus erhalten Sie einen klar nachvollziehbaren Leitfaden und alle notwendigen Werkzeuge, um mit Ihren neu gewonnen Erkenntnissen bereits am nächsten Tag starten zu können.

**Seminarinhalte** **Analyse und Optimierung des Anfrageprozesses**

- Betrachten des IST-Zustandes Ihres Vertriebsprozesses

**Entscheidungskriterien des Kunden**

- Die Prioritäten meines Kunden herausfinden
- Technische und vertriebliche Vorklärung

**Sicherstellung einer einheitlichen Qualität im Anfragemanagement**

- Werkzeuge zur Qualitätssicherung



### Seminarinhalte

#### Frühen Wettbewerbsdruck austarieren

- Die eigenen Chancen erhöhen, wenn der Kunde weitere Angebote einholt
- Verunsicherung des Kunden hinsichtlich der Vergleichbarkeit von Angeboten

#### Gestaltung verkaufsorientierter Angebote

- Mit der Angebotsgestaltung vom Wettbewerb abheben
- Angebote kunden- und verkaufsorientierter gestalten

#### Qualitätssicherung in der Angebotsverfolgung

- Angebotsverfolgung effektiv organisieren
- Richtige und falsche Einstiegsfragen
- Schwierige Einwände sicher parieren und abschlussorientiert behandeln
- Zu teuer – richtige Reaktion
- Verloren geglaubte Aufträge zurückholen

### Zielgruppe

Für Mitarbeiter/-innen und Neueinsteiger/-innen im Vertrieb, die ihr Wissen systematisieren und erweitern wollen.  
Für Führungskräfte, die für ihren Aufgabenbereich Vertriebswissen benötigen.

### TERMINE

#### ORT & DATUM

25.09.2019 \_\_\_\_\_ Fulda

#### REFERENT

Rainer Michael Schwab,  
Senior Master Consultant,  
Deutsche Vertriebs-  
beratung GmbH

#### KOSTEN

- Für Mitglieder:  
EUR 495,- pro Person
- Für Externe:  
EUR 749,- pro Person
- Alle Preise inkl.  
Tagungsverpflegung und  
zzgl. 19 % MwSt.

### DIESES SEMINAR GIBT ES AUCH ALS E-LEARNING-LEHRGANG

#### Digitaler Zertifikatslehrgang Angebotsprofi im Holzhandel

*So gewinnen Sie effektiv mehr Aufträge aus Anfragen und Angeboten*

- 2 Kompetenzbausteine mit 50 Lerneinheiten: von der Anfragebearbeitung über die Angebotsgestaltung bis zum Angebotsverfolgungsmanagement
- Interaktiver Lehrgang mit Facebook-Gruppe
- Intensive Betreuung durch ausgebildete TQS-Consultants (= Profi-Tutoren)
- 12 Wochen Laufzeit für nachhaltigen Erfolg
- Onlineprüfung und Lehrgangszertifikat
- Kein Anreise- und Abreiseaufwand
- Keine Übernachtungs- und Verpflegungskosten
- Teilnahme flexibel einrichtbar
- Bequem vom Schreibtisch aus teilnehmen
- Geeignet für Anfänger und Profis jeder Kompetenzebene

#### KOSTEN

EUR 480,- pro Person zzgl. 19 % MwSt.

