

SALES

Kleinzand 8

5324 EJ Ammerzoden

T. 073 6126095

www.movethecrowd.nl

info@movethecrowd.nl



De winnende offerte schrijven

Algemene informatie:

In veel gevallen zijn offertes niets meer dan een gepimpte prijslijst. Het is dan ook niet zo verwonderlijk dat klanten het dan automatisch over de prijs gaan hebben wanneer je zo'n offerte gaat bespreken. Het kan écht anders. Het kan zelfs zo anders dat je door middel van je offerte een duidelijk verschil maakt tussen jouw organisatie en die van jouw concurrent. Een offerte is immers een effectief verkoopgesprek op papier dat moet leiden tot een opdracht. En dat ga je leren tijdens deze sessie.

Doelgroep:

Wanneer jij verantwoordelijk bent voor het maken van offertes is deze trainingssessie onontbeerlijk. Commerciële binnendienstmedewerkers, vertegenwoordigers, accountmanagers, verkoopleiders, ZZP'ers, MKB ondernemers... ondanks alle onderlinge verschillen is het professionaliseren van offertes de gemeenschappelijke factor.

Programma-onderdelen:

- Hoe is de offerte-aanvraag tot stand gekomen?
- Wat zijn de selectiecriteria van de klant?
- Kenmerken versus voordelen
- De structuur van een winnende offerte
- Het omkleden van de prijs
- Het verwoorden van de resultaten
- De opvolging van de uitgebrachte offerte

Vorbereiding:

Wij verzoeken je een paar offertes mee te nemen.

Om zo effectief mogelijk te zijn, is het raadzaam een offerte mee te nemen die je nog moet versturen.

Duur:

2 dagdelen

Vorm:

Klassikaal

Investering:

€ 495,00 excl. BTW

Inclusief:

- Alle benodigde leer- en oefenmaterialen.
- Arrangement (zaalhuur, koffie, thee en lunches bij de dagopleiding).
- Onbepaalde hulp buiten de opleidingsuren in de vorm van telefonische en E-mail ondersteuning.

Resultaten:

Na het afronden van de workshop ben je in staat om:

- Beter in te schatten wat de scoringskans is van de offerte.
- Een winnende offerte te schrijven.
- De voordelen voor de klant te benadrukken.
- Positief verschil te maken ten opzichte van je concurrent.