

Een goede offerte is het verlengstuk van een goed verkoopgesprek. De klant krijgt zwart-op-wit het bewijs dat u goed geluisterd heeft. Mits u als verkoper beschikt over voldoende kennis rond succesvol offereer. Natuurlijk bent u door schade en schande al behoorlijk wijs geworden. De training is bedoeld om de finesses van het offereer in de vingers te krijgen. U wilt de inspanningen en tijd die offertes met zich meebrengen immers omgezet zien in orders of opdrachten. De training zit boordevol tips en ervaringen van anderen.

De winnende offerte™

Van offerte naar opdracht

Training van 2 dagen

Voor wie? De training 'De winnende offerte' is bedoeld voor ondernemers en medewerkers die regelmatig offertes schrijven en hun vaardigheden daarin willen verbeteren zodat offertes vaker een opdracht worden.

Wie is mijn trainer? Deze training staat onder leiding van een praktijkgerichte verkooptrainer die zelf zijn of haar sporen in de verkoop in ruime mate heeft verdiend. De trainer is zelf regelmatig betrokken in advies- en verkoopprocessen.

Wat leer ik?

Na deze training bent u in staat meer invloed uit te oefenen op zaken zoals de inhoud, taalgebruik en vormgeving van uw offerte, zodat uw offerte perfect aansluit bij de wensen van uw klant. Uw scoringskansen worden aanmerkelijk verhoogd.

Unieke werkwijze Bij IMK Opleidingen begint het leren al direct na inschrijving. Wij bieden u een breed leerconcept, waarvan de training de kern vormt. Vooraf ontvangt u digitaal een preview van het lesmateriaal inclusief voorbereidingsopdracht. De training zelf is bijzonder interactief, met de nadruk op het toepassen van de theorie. Zelfanalyses, oefeningen, discussies en ervaringsuitwisseling maken het leerproces persoonlijk en zeer praktijkgericht. Tussentijds onderhoudt u contact met uw leerpartner en/of medecursisten en werkt u aan een specifieke opdracht. Na afloop is het toepassen in de werksituatie van groot belang. U kunt blijven sparren met uw leerpartner en nog zes weken

Aanverwante cursussen

- Training *Telefonische verkoop en acquisitie* (2 dagen)
- Basiscursus *Acquisitie en opdrachtverwerving* (2 dagen)
- Training *Effectief accountmanagement* (2 dagen)



Programma

De plaats van uw offerte in het verkoopproces

- Het commerciële doel van de offerte
- Analyse van succesfactoren
- Verschillende soorten offertes

De inhoud en toon van uw offerte

- Het gebruik van een begeleidende brief
- De indeling van uw offerte
- Uw offerte is geen prijslijst!
- Wat wel en niet opnemen in uw offerte?
- Lay-out, lettertypes, kleur en het gebruik van beeldmateriaal
- Openings- en slotzinnen

Taalgebruik

- Verschillen tussen schrifttaal en spreektaal
- Eigentijds creatief taalgebruik
- Verkopen van voordelen
- Overtuigend taalgebruik

Opvolging van uw offerte

- Reacties uitlokken
- Vervolgafspraken maken



Deze training wordt alleen op maat als incompanytraining uitgevoerd.



Graag bespreken we met u de mogelijkheden voor uw organisatie.
Neem contact op met IMK Support op **0172 - 42 34 56**