

Warum dieses Seminar? In diesem Workshop lernen die Teilnehmer eine systematische, übertragbare Methode, erfolgreiche und überzeugende Angebote zu reduzierten Kosten zu erstellen.

Es beantwortet die folgenden Fragen:

- ? Wie sieht ein gutes Angebot aus?
- ? Wie kann ich die Gewinnrate erhöhen und die vorhandenen Ressourcen effektiv nutzen?
- ? Wie kann ich gegen die Konkurrenz bestehen?
- ? Wie schaffe ich es, dem Kunden mein Angebot rechtzeitig vorzulegen?
- ? Wie präsentiere ich ein konkurrenzfähiges Verkaufsargument, das die Aufmerksamkeit des Kunden erregt?
- ? Wie kann ich einen Mehrwert für mein Team erhalten und sicherstellen, dass wir die richtigen Geschäfte für uns gewinnen?

Zielgruppe

Alle direkt oder indirekt an der Gewinnung von Neukunden, der Betreuung von bestehenden Kunden und der Erstellung komplexer Angebote Beteiligten: Proposal Manager/Angebotsmanager, Account-Manager, vertriebsunterstützende Personen in Service, Produktmanagement, Management von Kunden-Projekten, Pricing, Vertriebsassistenten, Marketing

Themen

- Angebotsbewertung
- Shipleys-Maßstab eines Best Practice-Angebots
- Angebotsvoraussetzungen
- Konzept zu den Hot Buttons des Kunden
- Vergleichsmatrix der Shipleys-Anbieter
- Aufstellung einer Angebotsstrategie
- Wertversprechen
- Entwicklung einer Executive Summary
- Konkretisierung der Aussage über Kundenthemen und -herausforderungen
- Planung der Angebotsbearbeitung
- Angebotsvorlagen
- Einsatz von wirkungsvollen, visuellen Hilfsmitteln
- Kick-Off-Meetings
- Angebotsnachbearbeitung

Voraussetzungen

Grundlagen Vertrieb, Marketing, Produktmanagement

Dauer

2 Tage (je 8 Stunden, inkl. Pausen)

Teilnehmerzahl

max. 16

Lernziele

Nach Abschluss dieses Seminars weiß der Teilnehmer:

- wie er die Bedeutung der Erstellung von kundenorientierten Dokumenten erkennt.
- wie er Kundeninformation und Konkurrenzinformation in ein hochwertiges Dokument integriert.
- wie er sicherstellt, dass alle Angebotsdokumente den Kundenanforderungen entsprechen.
- wie er ein Angebot durch guten Aufbau und klare Struktur in eine gut lesbare und einfach zu bewertende Form bringt.

In diesem Seminar kann der Teilnehmer folgende Kompetenzen ausbauen:

- Erstellung von strukturierten Angeboten
- Schreiben von Executive Summaries
- Klare Beantwortung von Kundenfragen
- Aneignung von überzeugenden Schreib- und Gestaltungstechniken
- Vorbereitete schriftliche Inhalte effektiv einsetzen

Methodik

Durch die Benutzung von Fallstudien, Diskussionen und Rollenspielen lernen und üben die Teilnehmer interaktiv, wie sie die erlernte Theorie, ein Angebot strategisch gut überlegt und klar strukturiert zu erstellen, in die Praxis umsetzen können.