

>



Artikelnummer: 1219

## Angebot = Auftrag

**Autor: Dirk Kreuter**

Wie viele individuelle Kundenangebote erstellen Sie in einem Monat? 10, 100, 1000??? Und was wird daraus? Es kann und darf nicht Sinn und Zweck sein nach dem Motto zu verfahren: „Dann schicke ich Ihnen erst mal ein Angebot zu.“ Die Hoffnung, die völlig unbegründet dahinter steckt, nämlich den Auftrag tatsächlich zu bekommen, schadet weit mehr, als sie nützt. Denn die meisten Angebote werden nur als Alibi erstellt. Weil der Kunde „eins haben will“, teilweise um abzuwimmeln, teilweise um richtig zu „zocken“.

Doch dafür ist der Aufwand zu gross! Wenn Sie es jedoch professionell angehen, sind die Chancen auf den Auftrag enorm. Angebote zu erstellen, professionell nachzufassen und mit den häufigsten Einwänden umgehen zu können - das sind die Inhalte dieses Intensiv-Seminars für verkaufsaktive Innendienst- und Aussendienstmitarbeiter. Angebot = Auftrag! Nur das kann der Weg sein!

