

Milz & Comp.

Angebotsverfolgung



**Intensiv-Workshop:
30.10.2019 in Köln**

Bleiben Sie dem Erfolg auf den Fersen!

In der Regel sind bis zur Angebotsabgabe bereits erhebliche (Vertriebs-)Ressourcen investiert worden. Die Strategie „Abwarten-und-Teetrinken“ konterkariert entsprechend das hohe Engagement der Vorangebotsphasen. Jetzt heißt es dranbleiben, denn so kurz vor dem Ziel bzw. dem erfolgreichen Auftragsabschluss sind Sie selten. Bekanntlich entscheiden sich die meisten Rennen – auch die um die lukrativen Aufträge – erst auf den letzten Metern.

“Das Seminar war richtig, richtig gut. Es waren so viele Aspekte dabei, die ich in meinen Alltag einbauen kann.”

Lisette Brandenburg
Abbelen Fleischwaren
GmbH & Co. KG

“Unsere Mitarbeiter sind so begeistert von dem Seminar, dass wir gerne noch weitere Seminarthemen in Zukunft besuchen werden. Die Trainerin hat die Seminarinhalte sehr gut sowie praxisnah vermittelt und dadurch die Teilnehmer ins Boot geholt.”

Diana Stumat
Human Resources, MESH
GmbH

“Es hat mir sehr sehr gut gefallen und ich versuche nun vieles umzusetzen. Die Organisation durch Sie war perfekt und wunderbar - ich kann es beurteilen, denn vor langer Zeit war ich als Schlungskordinatorin tätig.”

Birgit Frederichsdorf
Marketing & Vertrieb,
Infobest Systemhaus GmbH

Zielgruppe

Vertriebsleiter, Vertriebsinnen- / -außendienst

Lehr- und Lernmittel

Ausführliche Seminarunterlagen, Leitfäden für die Angebotsverfolgung, Einzel- und Gruppenübungen, Experten-Input, Best Practice Beispiele

Listenpreis

€ 690,- zzgl. MwSt.
(inkl. Verpflegung und Unterlagen)

Dauer

1 Tag, 09:00 bis 17:00 Uhr

Ihr Nutzen

- Sie lernen, wie Sie Ihre Verkaufs- und Abschlusschancen steigern
- Sie erfahren, wie man die Angebotsverfolgung effektiv organisiert
- Sie lernen, wie man es schafft, der letzte Ansprechpartner vor der Kaufentscheidung zu sein
- Sie lernen, wie man auf typische Einwände gekonnt reagiert

Inhalte

- Warum Angebotsverfolgung Sinn macht!
- Der richtige Zeitpunkt der Angebotsverfolgung
- Effektive Organisation der Angebotsverfolgung
- Optimierung der Erreichbarkeit des Kunden
- Einstiegsfragen
- Behandlung schwieriger Einwände sicher und abschlussorientiert

Qualitätsgesichert durch die

SALES TOOLBOX 
by Milz & Comp.



Ihre Seminarleiterin und Trainerin

Claudia Schaumburg

Während ihrer langjährigen Vertriebstätigkeit kristallisierte sich für Claudia Schaumburg klar heraus: Die Angebotsverfolgung ist die Achilles-Verse beim Vertriebs Erfolg. Und der Schlüssel, um sich gegen den Wettbewerb durchzusetzen. Über Jahre hinweg ergänzte und testete Sie Ihre Techniken - und verfeinerte diese schließlich bis zur Perfektion.

- Die Trainerin für Vertrieb und Kommunikation im deutschsprachigen Raum
- Mehr als 10 Jahre Erfahrung als Trainerin, Beraterin und Coach in den Bereichen Vertrieb und Kommunikation sowie Führung
- Dozentin der Deutschen Bildungsakademie sowie der Deutschen Angestellten Akademie

Ihr Veranstaltungsort

- Die wunderschöne denkmalgeschützte Gutshofanlage Falderhof - südlich der Kölner City im Stadtteil Sürth.
- Gute Anbindung an öffentliche Verkehrsmittel: kurze Fahrzeiten ohne Umsteigen, zum Beispiel in die Kölner Innenstadt oder zum Flughafen Köln Bonn.
- Für das leibliche Wohl in der Mittagspause sorgt das Team im ausgezeichneten Hof-Restaurant "Altes Fachwerkhäus". Zum Empfang, während der Veranstaltung und in den Kaffeepausen stehen kalte und warme Getränke im Veranstaltungsraum für Sie bereit.



Melden Sie sich jetzt an – per Fax, Mail oder Telefon.

Einfach Faxantwort ausfüllen und faxen. Eine Anmeldung via E-Mail oder Telefon ist selbstverständlich auch möglich. Sie erhalten umgehend eine Bestätigung – sofern noch Plätze vorhanden sind. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt. Bei Rückfragen hilft Ihnen gerne Frau Yvonne Schreiner (0221-2054 800, schreiner@milz-comp.de) weiter.

Fon +49(0)221 2054 800
Fax +49(0)221 2720 204
Mail seminare@milz-comp.de



Faxantwort

- Ich/Wir nehme(n) mit ___ Person(en) am __. __. __. in _____ teil.
Interesse an Weiterbildungszuschüssen? Gerne prüfen wir Ihre Möglichkeiten! (Kein Interesse? Satz bitte streichen!)
- Ich/Wir interessiere(n) mich/uns für ein firmeninternes Seminar
- Ich/Wir interessiere(n) mich/uns für Ihr vollständiges Seminarangebot.

Vorname _____

Name _____

Funktion _____

Firma _____

Straße _____

PLZ / Ort _____

Telefon _____

E-Mail _____

Datum _____

Unterschrift _____

Bei Rücktritt sowie bei Nichtabsage bis 4 Wochen vor Seminarbeginn wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 50 € erhoben. Für Stornierungen danach berechnen wir 100 % der Seminargebühr. Anstelle der angemeldeten Person kann ein Vertreter an der Veranstaltung teilnehmen, ohne dass zusätzliche Gebühren entstehen.