

Ein Kunde ruft an und möchte ein Angebot. Sie machen sich an die Arbeit; fahren hin, kalkulieren, erstellen und versenden das Angebot. Zeitaufwand und Kosten!
Der Kunde meldet sich nicht mehr. Ärgerlich und frustrierend, aber normal!

Aber schon wieder haben Sie umsonst gearbeitet, denn jedes Angebot kostet Geld.
Arbeiten Sie nicht umsonst, schmieden Sie das Eisen solange es heiß ist:
Fassen Sie nach!

Inhalte:

- 5 nachvollziehbare Gründe, warum Kunden sich nicht mehr melden
- Die richtige Vorbereitung- positive Stimmung
- Den richtigen Zeitpunkt zum Nachfassen
- Die 5 größten Fehler beim Nachfassen
- Nachfassen als Strategie- die Wiedervorlage
- Gesprächseinstiege mit denen Sie erfolglos bleiben u. solche, die Sie ins Gespräch bringen
- Beim „Nein“ fängt das Verkaufen erst an
- Warum eine Absage positiv ist
- Möglichkeiten erfolgreich mit dem Kunden in Kontakt zu bleiben



Thema: **Erfolgreiches Nachfassen von Angeboten**
max. 16 Teilnehmer

Ort: Haus des Handwerks, An der Feuerwache 10,49716 Meppen

Termin: 16. November 2018, 9:00 – 17:00Uhr

Referentin: Heiko T. Ciesinski

Kosten: 149,00 € (nur für Mitglieder)

Weitere Informationen: Bildungswerk des Meppener Handwerks e.V.
Anke Steiner Tel. 05931 9807-16

Verbindliche Anmeldung

Rücksendung an **Fax 05931 9807-22 (Meppen)**

Anmeldeschluss: 02.11.2018

Seminar:

Erfolgreiches Nachfassen von Angeboten

Termin: 16. November 2018, 9:00 – 17:00Uhr

Bitte in Druckbuchstaben ausfüllen!

	Name des Teilnehmers	Name des Betriebes
1		
2		

Ort, Datum: _____

Anschrift: _____

Ansprechpartner/in: _____

Tel. _____

