

# Nachfassen und Verhandeln von Angeboten

## "Das Angebot zum Auftrag machen"

**für** **Mitarbeiter im Vertriebsaußen- und Innendienst**  
**Termin(e)** **07.12.2020 in Chemnitz**  
**Alternativtermin(e)**  
**jeweils 09:00 Uhr - 17:00 Uhr**

**Dozent** **Karsten Brüscke**

### Thema

Sie kennen das: eine Vielzahl aufwendig aufbereiteter Angebote senden Sie als Anhang an potenzielle und bestehende Kunden. Dass die Kunden von sich aus auf die Idee kommen, Sie zurückzurufen, bleibt aus. Dem proaktiven Nachfassen des Angebots kommt eine elementare Bedeutung zu. Der richtige Zeitpunkt - die Art und Weise - der richtige "Aufhänger". In diesem Seminar erfahren Sie vielfältige Möglichkeiten, die Wertigkeit Ihrer individuellen Angebotserstellung souverän in einem persönlichen Telefonat zu vermitteln.

### Ihr Nutzen

- Sie erhalten klare und eindeutige Hilfen für die tägliche Angebotspraxis.
- Sie vertiefen das Know how für die systematische Angebotsverfolgung und die Kommunikation in Nachfass- und Verhandlungsgesprächen.
- Sie werden in Ihrem Auftreten sicherer, so dass es Ihnen auch immer besser gelingt, mit "am Steuer" zu sitzen und nicht der Aktivität Ihrer Gesprächspartner ausgeliefert zu sein.

Anmeldung zum Seminar:  
**Nachfassen und Verhandeln von Angeboten**  
 am 07.12.2020 in Chemnitz (22-1576)

Bitte senden Sie uns Ihre Anmeldung  
 per Fax 0351 8322-422  
 per E-Mail [Kontakt@RKWcampus.de](mailto:Kontakt@RKWcampus.de)  
 Internet [www.RKWcampus.de](http://www.RKWcampus.de)

Teilnehmer/in ..... Funktion .....

Teilnehmer/in ..... Funktion .....

Firma/Anschrift .....

Telefon/Fax ..... Beschäftigte ..... Branche .....

E-Mail ..... Datum/Unterschrift .....

## Methodik

Trainer Input, Rollenspiele mit telefonischer Aufzeichnung und Evaluation, Gruppenarbeiten

## Inhalte

### Elemente zum Nachfassen von Angeboten

- Nach wie vielen Tagen rufe ich den Kunden an?
- Welche Thematik ist sinnvoll?
- Welche Ziele sind zweckdienlich?
- Welche Formulierungen wähle ich?

### Sichere Verhandlungsführung am Telefon

- Welche Verhandlungsstrategien gibt es?
- Wie sieht ein Verhandlungsleitfaden aus?

### Der souveräne Umgang mit Preiseinwänden und sonstigen Widerständen

- Welche Gesprächsstruktur wende ich im Umgang mit Widerständen an?
- Wie entwickle ich individuelle Formulierungen?

### Die praktische Durchführung konstruktiver Nachfass-Telefonate

- Analyse: wie ist mein persönlicher Auftritt und wie wird dieser bei meinen Gesprächspartnern im Telefonat wahrgenommen?
- Welche Rolle spielt Sprache in der Einflussnahme auf ein souveränes Telefonat?

### Ihr Vertriebsprozess und seine Bedeutung beim Nachfassen von Angeboten

- Warum scheitern viele Gespräche?
- Warum fühlen sich Vertriebsmitarbeiter beim Nachfassen unsicher?
- Welche vorangegangenen Prozessschritte erhöhen die Chance auf eine erfolgreiche Nachfass - Aktion?

Fragen zum Seminar beantworten wir Ihnen gern:

Gabriele Klett            0351 8322-332 und  
Maria Kühn             0351 8322-339

---

### Teilnehmergebühr

einschließlich Arbeitsunterlagen: **310,00 EUR zzgl. 19% MwSt.**

### Anmeldungen

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldungen. Sie erhalten rechtzeitig Ihre Durchführungsbestätigung mit Wegbeschreibung und Rechnung. Darin finden Sie auch die Kontaktdaten für Ihre eventuelle Hotelbuchung. Sie können nicht teilnehmen? Kostenfreie, schriftliche Stornierungen sind für **ein- und/oder zweitägige Seminare bis 14 Tage, für Lehrgänge, Arbeitskreise und EXKLUSIV-Seminare bis 21 Tage vor Veranstaltungsbeginn** möglich, es sei denn, in der Veranstaltungsbeschreibung ist eine andere Frist vereinbart. Geht uns die Stornierung innerhalb der vereinbarten Frist zu, entfällt die Teilnahmegebühr; schon bezahlte Beträge werden erstattet. Gern können Sie auch einen Ersatzteilnehmer benennen. Im Übrigen gelten die AGB (Seminarbedingungen) der RKW Sachsen GmbH Dienstleistung und Beratung.

### Rabattmöglichkeiten:

Mitglieder des RKW Sachsen e.V. erhalten **10% Rabatt** auf die Teilnehmergebühr. Sie sind interessiert? Bitte sprechen Sie uns an.