

Nachfassen und Verhandeln von Angeboten

"Das Angebot zum Auftrag machen"

für Mitarbeiter im Vertriebsaußen- und Innendienst
Termin 27.10.2025 in Dresden
Alternativtermin(e) 27.04.2026 in Chemnitz
02.11.2026 in Dresden
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 27.10.2025 in Dresden (67-3468)
- ☐ am 27.04.2026 in Chemnitz (22-2712)
- ☐ am 02.11.2026 in Dresden (67-3639)

Bitte senden Sie uns Ihre Anmeldung

per Fax 0351 8322-422

per E-Mail Kontakt@RKWcampus.de

Internet 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:

Kerstin Wolffgramm	0351 8322-337
Maria Tammé	0351 8322-339
Cornelia Stangner	0351 8322-373

Teilnehmergebühr

einschließlich Arbeitsunterlagen: **440.00 EUR zzgl. 19% MwSt. | ab 2026 460,00 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.