

## “Uw offerte als BREEKIJZER”

Baanbrekende technieken om uw prospect binnen te halen.....

Wacht met het versturen van offertes tot na dit seminar. U zult direct resultaat zien!

- Gegarandeerd scoren met krachtige offertes
- Van clichéofferte naar geoliede verkoopmachine
- Waarom gaat 50% van de offertes direct de prullenbak in?

### **Winnen met uw offerte is makkelijker dan u denkt**

Winnen met uw offerte is voor u misschien het eindpunt van de onderhandelingen. Voor uw prospect is het juist het begin; het uitgangspunt bij zijn besluitvorming. Uw offerte is dan ook veel meer dan een gespreksverslag, de prijs en condities. Door het doeltreffend verwoorden van de voordelen van de klant maakt u effectieve en succesvolle offertes. Om uw concurrent voor te blijven, krijgt u een training boordevol tips en adviezen die u direct kunt gebruiken.

### **Gegarandeerd scoren**

Hoe maakt u die krachtige offerte waarmee u de klant in één ruk binnentrekt. Met een aantal elementen scoort u meteen:

- De titel en het begin van uw offerte  
Deze zijn cruciaal. Direct vertrouwen wekken en een positief gevoel creëren staan centraal;
- De voordelen voor uw klant  
Hoe formuleert u uw aanbod tot een “Dit wil ik!”- reactie;
- De prijs  
Vaak is de offertemaker bang voor zijn eigen prijs. Zorg ervoor dat uw offerte geen prijsaanbieding wordt.

Tijdens de training trekken wij de eregalerij van valkuilen open. U krijgt alle vaardigheden in handen om van uw offertes geoliede verkoopinstrumenten te maken.

U leert hoe u:

- het scoringspercentage van uw offertes verhoogt;
- effectieve openingszinnen formuleert die direct de aandacht trekken;
- van uw offerte een vorm van persoonlijke verkoop maakt;
- verkoopbevorderend schrijft;
- aandacht trekt met persoonlijk en eigentijds taalgebruik;
- overbodig taalgebruik uitbant;
- de offerte met overtuigingskracht opvolgt.

U leert, tijdens deze intensieve training, de fijne kneepjes omtrent het schrijven van krachtige offertes. Inschrijven betekent gegarandeerd de beste investering in uw acquisitie-inspanningen

## Programma

### **Het ontwikkelen van een kernachtige, beter scorende stijl**

- verkopen door eenvoudige, kernachtige taal
- overbodig taalgebruik mijden
- actief taalgebruik doet verkopen
- 7 vuistregels om te scoren

### **Bereik optimale aandacht van uw lezer**

- wie wilt u bereiken?
- inlevend schrijven
- verschillende typen lezers
- visuele ondersteuning en presentatie
- non-verbaliteit in offertes

### **De 'breekijzer-offerte'**

- doeltreffende structuur
- openingszinnen die de aandacht trekken
- de probleemstelling hoort erin
- uw product/ dienstaanbod; hoe formuleert u dat?
- de prijs: waar en hoe?
- succesvolle afsluitingen,
- wat hoort in de bijlagen en wat niet...

### **Offertes: aan wie en met welk rendement?**

- indeling potentiële klanten
- welke follow up? De 'V-I-P' behandeling
- na een eerste afwijzing tóch nog een opdracht binnenhalen!
- hoe verkrijg je de informele informatie, die leidt tot het verschil
  - de parkeerplaatsmethode

Uw trainer Richard van Houten heeft in diverse organisatie commerciële managementfuncties bekleed en is een veelgevraagd trainer op commercieel gebied. U krijgt de kans om te profiteren van zijn enorme ervaring en expertise op het gebied van offertes. Richard weet snel tot de kern door te dringen en is zeer resultaatgericht.

Zijn frisse kijk op commercieel handelen en communiceren boeit vrijwel elk publiek. Hij weet de aandacht van zijn toehoorders dan ook tot de laatste minuut vast te houden. Hij maakt gebruik van verhelderende technieken die rechtstreeks uit de praktijk komen en blijken te werken. Deze training levert u een groot rendement op. Nog dezelfde dag zult u uw offertes willen gaan aanpassen.

### Reacties van andere deelnemers

- “Heel inspirerend. Heeft ogen geopend. Motiveert om ermee aan de slag te gaan”.
- “Een enthousiaste, passievolle manier van presenteren. Er wordt gewerkt vanuit de praktijk en geen saaie theorie”.
- "Boeiend gepresenteerd met op de juiste momenten humor".
- "Het gaf weer een goed inzicht om uit de reeds bekende valkuilen te stappen".
- "Richard van Houten verzorgt de training met verstand en gevoel voor zaken".
- "Richard speelt duidelijk in op verschillende vragen en geeft goede/duidelijke voorbeelden".
- "Leuke manier van informatie overbrengen. Zorgt ervoor dat je blijft luisteren. Enthousiast".
- "Ik ben weer heerlijk wakker geschud!".