

Veronika Vehr

Die Experte für Erfolg erfahren – erprobt – erfolgreich

Den Lohn der Vorarbeit einfahren – aus Angeboten Aufträge generieren

Nur zwei von zehn Beratern fassen nach bei erstellten Angeboten. Kennen Sie das auch?

Eigentlich waren Sie gut in Kontakt mit Ihrem Kunden und auch bei der Angebotserstellung haben Sie sich große Mühe gegeben. Doch: Ihr Kunde kommt nicht darauf zurück.

Jetzt heißt es, Zähne zusammenbeißen und erfolgshungrig und kundenorientiert nachfassen.

Doch wie geht dies – ohne aufdringlich zu wirken?

Ihr Nutzen:

Genau dieser Frage gilt der Vortrag. Sie werden sich danach selbstbewusst, mutig und kompetent diesem Thema stellen und die großen Chancen erkennen und nutzen.

Inhalte:

- Gründe warum Berater nicht nachfassen
- Chancen und Potenzial
- Argumentationsvorschläge zur Vorgehensweise
- Hürden meistern

Zeitbedarf: 90 Minuten

Das Thema kann behandelt werden im Rahmen:

- einer Tagung
- eines Führungskräfte meetings
- einer internen Versammlung/ Besprechung
- eines Kickoff
- einer Mitarbeiterrunde
- eines Auftaktes zu einer Kundenveranstaltung
- ...und vieles mehr

© V.V.C.

