

Cursus Klantbindend Offreren



Laat jouw offerte er uit springen!

De klant heeft 4 offertes opgevraagd. Een daarvan is van Antea Group. Je bent niet de goedkoopste. Ook is niet bewezen dat je de beste bent. Hoe zorg je er dan toch voor dat jouw offerte met aandacht gelezen wordt en dat men uiteindelijk besluit met jou in zee te gaan, in plaats van met de concurrent? Met een goed intakegesprek alleen ben je er nog niet! In deze training wordt uitgebreid aandacht besteed aan een goed vervolg van het leuke, persoonlijke gesprek dat je met de klant voerde. Tijdens de cursus krijg je handvatten om jouw offerte af te stemmen op de persoonlijke wensen en behoeften van de klant.

Voor wie?

Medewerkers die regelmatig offertes schrijven en hun collega's die de offertes ter controle nog eens nalezen.

Competenties

Conceptuele creativiteit (5), Klantfocus (20), Inschatten van anderen en verhoudingen (22), Presentatievaardigheden (24), Relatienetwerken (25).

Doel:

Na deze cursus kun je:

- met behulp van praktische tips een offerte schrijven waarbij de wensen en behoeften van de klant centraal staan
- een offerte schrijven waarin je op een directe, persoonlijke manier de klant het gevoel geeft dat de afzender zich in hem heeft verdiept

Na de cursus weet je:

- volgens welke structuur een offerte wordt opgebouwd
- welke 4 pijlers altijd terugkomen in een offerte

Inhoud:

Tijdens deze cursus gaan we op de volgende onderwerpen in:

- Waarom missen we offertes?
- De 4 pijlers van een goede offertestrategie
 - Vertrouwen
 - Relatie
 - Inhoud
 - Onderscheid
- De opbouw/structuur van een offerte
- Er wordt gebruik gemaakt van voorbeeldoffertes van de deelnemers
- Praktische tips en handige hulpzinnen om de tekst in de offertes te herformuleren

Duur:

1x halve dag en 1x dag op het kantoor in Almere.