



LOO VAN ECK COMMUNICATIE  
ADVIES & TRAINING

open training

## Offertes schrijven

*Uw product is perfect. Uw prijs is scherp. Waarom is dan niet iedere offerte een opdracht? U bladert alle offertes nog eens door. Komt de relatie die u heeft opgebouwd met de klant wel goed uit de verf? Herkent de klant zich in uw verhaal? Is de offerte niet te dik, te onoverzichtelijk? Bovendien: snapt de klant wel wat u bedoelt?*

*Een goede offerte vraagt om een perfecte balans tussen commercieel gevoel en een scherpe pen. U kunt dit leren in de training Offertes schrijven.*

### Programma training Offertes schrijven

**U leert ...**

**... een gestructureerde offerte te schrijven**

- Volg de structuur van het verkoopgesprek.
- Zorg voor een overzichtelijk verhaal.
- Kies een lezersgerichte opbouw.

**... een originele offerte te schrijven**

- tips voor een originele opening van uw offerte.
- het einde: tips voor een verrassend slot.
- een heldere schrijfstijl.

**... een overtuigende offerte te schrijven**

- De klantsituatie vertalen naar papier.
- De kracht van de juiste backing.
- Uw productkenmerken omzetten in klantvoordelen.

Deze training kunt u goed aanvullen met een extra verdieping op het gebied van aanbestedingen schrijven.

### Resultaat training Offertes Schrijven

**Na de training is de kans groter dat uw klant akkoord gaat met uw offerte, omdat u ...**

- ... een perfecte strategie heeft voor het maken van een commerciële offerte
- ... weet hoe u een persoonlijke toon brengt in een zakelijke offerte
- ... 50 procent van uw voorwaarden moeiteloos vertaalt in voordelen

## Doelgroep

**Voor iedereen die een commerciële functie heeft en de scoringskans van zijn offertes wil vergroten:**

Van salesmanager tot mensen die in de binnen- of buitendienst werken.

## Didactiek

**Een training gebaseerd op uw eigen offertes en leerdoelen**

U werkt in deze training met uw eigen offertes en de offertes van andere deelnemers.

Bovendien vult u voorafgaand aan de training een vragenlijst in om uw persoonlijke opleidingswensen te inventariseren. We ontwikkelen de training zo veel mogelijk op maat voor de deelnemers.

## Praktische informatie over de training Offertes schrijven

Duur:	1 dag, van 9.30 – 16.30 uur
Kosten:	€ 595,- (0% btw)
Inclusief:	lunch, koffie, thee en alle cursusmaterialen
Locatie:	Loo van Eck Pascalstraat 28 in Ede
Data:	actuele data vindt u op onze site

*Schrijf u in en een collega mag mee voor de helft van de prijs!*