

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

Loo van Eck

Pascalstraat 28
Postbus 274
6710 BG Ede

Tel: (0318) 69 69 00
Fax: (0318) 69 69 39
loo@loovaneck.nl

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:	€ 495,- (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!