

Seminar: „Erfolgreiches Nachfassen von Angeboten - Wer am Ball bleibt macht den Abschluss“ am Donnerstag, den 19.04.2018

Ein Kunde ruft an und möchte ein Angebot. Sie machen sich **direkt an die Arbeit**, fahren zum Kunden, **kalkulieren, erstellen und versenden ein Angebot**. Zeitaufwand 2 bis 5 Stunden. Und dann meldet sich der Kunde nicht mehr, obwohl er dies zugesagt hat.

Ärgerlich und frustrierend, aber völlig normal!

Und wieder einmal haben Sie **umsonst gearbeitet!** Denn: Jedes Angebot kostet Sie Geld.

Arbeiten Sie künftig nie wieder umsonst und schmieden Sie das Eisen solange es heiß ist: **Fassen Sie nach!**

Und **erhöhen** Sie Ihre **Abschlussquoten um 20%**! Glauben Sie nicht?

Sie erfahren:

- 5 nachvollziehbare Gründe, warum Kunden sich nicht melden
- Die richtige Vorbereitung - Wie Sie sich in eine positive Stimmung bringen
- Den richtigen Zeitpunkt zum Nachfassen
- Die 5 größten und teuersten Fehler beim Nachfassen
- Wie Sie das Nachfassen zur Ihrer Strategie machen – die erfolgreiche Wiedervorlage
- Die 3 H's
- 3 Gesprächseinstiege mit denen Sie garantiert erfolglos bleiben
- Mit welchen Einstiegsätzen Sie erfolgreich ins Gespräch kommen
- Einwandbehandlung – Beim „Nein“ fängt das Verkaufen erst an
- Der Kunde kauft den Nutzen, nicht das Produkt
- Warum auch eine Absage des Kunden positiv ist
- 3 Möglichkeiten, um mit dem Kunden erfolgreich in Kontakt zu bleiben

Und Sie nehmen einen Gesprächsleitfaden mit Ihren eigenen Worten mit nach Hause – und können damit noch am Abend des Seminars mit dem Nachfassen beginnen.

Ihr Nutzen:

Sie fassen künftig alle Angebote nach und wissen nach jedem Gespräch woran Sie sind. Sie erhöhen die Abschlussquoten Ihrer Angebote um 20 % und steigern so Ihre Umsätze.

Referent: Heiko T. Ciesinski – Der Unternehmer-Coach

Fachbuchautor & Herausgeber des Marketing-Podcast mit über 100.000 Abonnenten. Die Presse nennt ihn "Guru der Formulierungskunst". Er ist Experte für Kommunikation und Dozent an vielen Kreishandwerkerschaften sowie beim Zentralverband des Deutschen Handwerks .

Das sagen unsere begeisterten Kunden:



Nils Rosenbach
Grauthoff GmbH

„Für mich ist das Seminar empfehlenswert, weil wir neue Blickwinkel kennen gelernt haben und ich mich besser in den Kunden hereinversetzen kann. Ich werde vieles von dem heutigen gelernten probieren umzusetzen.“



Nina Franke
Gördes GmbH

„Für mich ist das Seminar empfehlenswert, weil:

- sich Ideen ergeben, über die man vorher nie nachgedacht hat
 - man sieht wie wichtig doch ganz einfache und eigentlich nebensächlich empfundene Dinge im Verkauf und bei Kundenkontakt sind
 - es auch ein Motivationsschub ist
- Herrn Ciesinski kann ich weiterempfehlen, weil sein Seminar humorvoll und sympathisch gestaltet ist. Dabei aber total nachvollziehbar und mit anschließendem AHA-Effekt.“

Heiko T. Ciesinski

Der Experte für Schriftverkehr

*„Eine Investition in Wissen bringt
noch immer die besten Zinsen!“*
Benjamin Franklin



Die ersten 5 Anmeldungen erhalten die 1. Ausgabe des Fachbuches von Heiko T. Ciesinski als eBook gratis dazu!

Teilnahmegebühr:

200,- € für **Innungsmitglieder** / 180,- € Frühbucherrabatt
300,- € für **Nicht-Innungsmitglieder** / 280,- € Frühbucherrabatt
(Frühbucherrabatt jeweils bis zum 19.03.18)

Die Seminargebühr in Höhe von _____,- € wurde auf das Konto bei der **Bremischen Volksbank eG, IBAN: DE33 2919 0024 0022 6602 20, unter Angabe des Verwendungszwecks „AGVH-Seminar – Nachfassen von Angeboten April 2018“** überwiesen.

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt auf 15 Personen.

Ansprechpartnerin: Vera Rolle, Tel. 0421 222 80 613,
Email: rolle@bremen-handwerk.de

Mehr Infos unter: www.bremen-handwerk.de

Rück-Fax-Nr. 0421 222 80 617

Verbindliche Anmeldung bis zum 13.04.2018 zum Seminar „Nachfassen von Angeboten“

Donnerstag, den 19. April 2018 von 9-17 Uhr
Handwerkskammer Bremen, Innungssaal,
Ansgaritorstraße 24, 28195 Bremen

Name, Vorname

Firma

Straße

PLZ, Ort

Telefonnummer

E-Mail-Adresse

Ort, Datum

Unterschrift