

## Erfolgreiche Angebote erstellen und Abschlussquoten erhöhen Donnerstag, 21.03.2019

Ohne Angebot kein Auftrag!

Das Angebot soll den Leser überzeugen, sich für Sie zu entscheiden – auch bei einem höheren Preis. Macht es dann nicht Sinn, sich etwas Mühe beim Angebot zu geben? Viele Unternehmer schreiben Angebote nach dem Motto „kopieren & einfügen“ und wundern sich dann, dass nichts passiert ...

### Sie erfahren:

- wann Sie kein Angebot erstellen sollten
- die 5 Punkte eines erfolgreichen Angebots
- warum das Begleitschreiben zwingend zum Angebot gehört wie der Tannenbaum zu Weihnachten
- warum die Referenz das stärkste Verkaufsargument ist
- wie Sie mit 20% weniger Aufwand 30 % mehr Erfolg erreichen
- welche Formulierungen absolute Auftragskiller sind
- wie Sie Bilder ins Angebot einbauen, denn: 1 Bild sagt mehr als 1000 Worte
- warum Sie Angebote niemals per E-Mail verschicken sollten
- **wie Sie den Auftrag erhalten, obwohl Sie teurer sind als der Wettbewerb**
- vom Produktmerkmal zum Kundennutzen
- UND: eine gute Vorbereitung ist alles

### Ihr Nutzen:

Sie erstellen Angebote, die Ihren Leser ansprechen und unterschrieben werden. Kundennutzen statt Produktmerkmale. Höhere Abschlussquoten statt Zeiffresser.

**Mehr Umsatz in weniger Zeit.**



### 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:

Mittelweserische  
Druck- und Verlagshaus



Anna-Carina Schütz  
MD Verlagshaus

„Für mich ist das Seminar empfehlenswert, weil ich noch manche Unsicherheiten im Formulieren hatte und mich jetzt einfach besser vorbereitet (gewappnet) fühle. Das Seminar war spitze!

Herrn Ciesinski kann ich weiterempfehlen, weil er ein super Lehrmeister ist. Alles logisch, was er erklärt hat und sehr motivierend.“

Steinmetzbetrieb Andrea Möller,  
Granit – Marmor Grabmale Steinmetzbetrieb Möller

„Herrn Ciesinski kann ich weiterempfehlen, weil er das Thema praxisbezogen vermittelt hat und das Seminar locker und informativ geführt hat. Ich habe viele Anregungen erhalten.“

**Angebote sind schriftliche Verkaufsgespräche und sollten auch so gestaltet sein.**

## 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 08.02.19)

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 – Erfolgreiche Angebote erstellen und Abschlussquoten erhöhen – März 2019“ 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](http://www.bremen-handwerk.de)

Rück-Fax-Nr. 0421 222 80 617

**Verbindliche Anmeldung** bis zum 15.03.2019 zum Seminar „Erfolgreiche Angebote erstellen und Abschlussquoten erhöhen“ – **Donnerstag, den 21. März 2019 von 9-17 Uhr**  
**Handwerkskammer Bremen, Innungssaal,  
Ansgaritorstraße 24, 28195 Bremen**

Name, Vorname	Firma
Straße	PLZ, Ort
Telefonnummer	E-Mail-Adresse
Ort, Datum	Unterschrift