

# Angebote erfolgreich nachhaken

# Wie Sie keine Aufträge mehr verschenken



- was in einem erfolgreichen Angebot steht
- verborgene Ängste und Chancen zum Verkaufserfolg nutzen
- mit weniger Worten mehr verkaufen
- im richtigen Moment zum Abschluss kommen
- den Auftrag bekommen

## Angebote erfolgreich nachhaken – aktiv erfahren und trainieren, was wirklich funktioniert

Der Markt wird härter: Fachwissen und Verkaufstechnik reichen nicht mehr aus. Kunden wollen im Mittelpunkt stehen und genau das Angebot bekommen, was zu ihnen passt. Nur dann gelingt es, sie dauerhaft zu binden. Aber wann und wie haken Sie das abgegebene Angebot nach? Was steht überhaupt in Ihrem Angebot und woran merken Sie, ob der Kunde wirklich bei Ihnen kaufen möchte? Machen Sie aus Interessenten Kunden und aus Kunden Fans!

### Lernen Sie sieben Schlüsselmethoden nicht nur kennen, sondern beherrschen. Sie erfahren und trainieren:

- was in einem erfolgreichen Angebot steht und wann und wie Sie am besten nachhaken
- die wirklichen Bedürfnisse Ihrer Kunden erfassen und sich optimal auf sie einzustellen
- die Rollen-Verteilung aufzudecken und den wirklichen Entscheider zu fokussieren
- aktiv zuzuhören und im richtigen Moment zu reagieren
- verborgene Ängste und Chancen zu erkennen und als Schlüssel zum Verkaufserfolg zu nutzen
- mit weniger Worten mehr zu verkaufen
- im richtigen Moment den Abschluss zu beenden und so die Falle des Überverkaufs zu vermeiden

### Sie setzen auf Basis dieses Trainings folgende Strategien um:

- Analyse des bisherigen Vorgehens/Verhaltens
- Training der Kundenwahrnehmung
- Leidenschaften, Ängste und Bedürfnisse deuten

Nutzen Sie den Coupon und sichern Sie sich die Teilnahme an einem Termin für sich oder Ihre Mitarbeiter

**ANTWORT- bitte per FAX an 07071 – 915 06-94 oder per Post an:**

Ort / Datum: \_\_\_\_\_

Unterschrift: \_\_\_\_\_

AfG-Akademie für Geschäftserfolg GmbH  
z. Hd. Gerhard Gieschen  
Poststraße 2- 4  
72072 Tübingen

Ja, ich melde folgende/n Teilnehmer verbindlich für

„Angebote erfolgreich nachhaken“ an:

Donnerstag, 07. Apr. 2011, von 09:00 – 16:00 Uhr

Donnerstag, 27. Okt. 2011, von 09:00 – 16:00 Uhr

Firma/Name: \_\_\_\_\_

Straße: \_\_\_\_\_

PLZ / Ort: \_\_\_\_\_

Telefon / E-Mail / Fax: \_\_\_\_\_

Teilnehmer: 1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

Ihre Investition beträgt **360,00€** zzgl. MwSt