

Seminar

Mehr als nur ein Flirt

– erfolgreiches Nachfassen von Angeboten

Kennen Sie solche Situationen? Ein Kunde ruft an und möchte ein Angebot. Als kunden- und serviceorientiertes Unternehmen machen Sie oder Ihre Mitarbeiter sich direkt an die Arbeit, fahren zum Kunden, schauen sich die Baustelle an, machen ein Aufmaß, beraten den Kunden, kalkulieren, erstellen und versenden ein Angebot. **Zeitaufwand 2 bis 5 Stunden**, vielleicht auch noch mehr. **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. Multiplizieren Sie mal die Stunden mit Ihrem Stundensatz ...

Schmieden Sie das Eisen solange es heiß ist: **Fassen Sie nach!** Selbst wenn der Kunde sagt, bei Interesse meldet er sich, sollten Sie sich in jedem Fall bei Ihrem Kunden melden. Kunden erwarten dies sogar, weil Sie als Unternehmer damit Interesse an Ihrem Kunden zeigen. **Kein Nachfassen heißt für den Kunden „Kein Interesse“.** Und er wird sich für ein anderes Unternehmen entscheiden, welches mehr Interesse zeigt. Und nachfasst!

Fassen Sie künftig ganz gezielt mit einer Strategie alle Ihre Angebote nach!

Von jedem Nachfass-Gespräch werden Sie profitieren – entweder mit einem Auftrag oder Sie erfahren die Gründe, warum es diesmal nicht geklappt hat. Auch dies ist sehr hilfreich für die weitere Akquise.

Durch dieses Seminar erhöhen Sie Ihre Abschlussquoten um 20 %! Glauben Sie nicht? Testen Sie es!

Ihr Nutzen:

- Sie fassen künftig alle Angebote nach und wissen nach jedem Gespräch woran Sie sind.
- Sie erfahren die Gründe, warum der Kunde woanders kauft.
- Sie erhöhen die Abschlussquoten Ihrer Angebote um 20 % und steigern so Ihre Umsätze.

Begeisterte Teilnehmerstimmen:

Jochen Renfordt, Geschäftsführer - renfordt Malerfachbetrieb GmbH -- Präsident der Handwerkskammer Südwestfalen

„Unsere Führungsebene und ich haben bereits einige Seminare bei Heiko T. Ciesinski besucht. Die Inhalte sind absolut praxistauglich und direkt am Puls der Unternehmen, die Inhalte werden spritzig präsentiert, verständlich und logisch erklärt, der Nutzen tritt bereits am nächsten Tag ein.“

Paola Stahlmann

„Für mich ist das Seminar empfehlenswert, weil anhand von Beispielen und praktischen Übungen Fragen gut beantwortet wurden.“

Herrn Ciesinski kann ich weiterempfehlen, weil er ein sehr gut strukturierter und lockerer Mensch ist. Er konnte viele Beispiele geben wie man in unterschiedlichen Situationen handeln könnte.“

Anika Brockmann - Malerbetrieb Brockmann

„Für mich ist das Seminar empfehlenswert, weil man einiges für sich mitnehmen kann für professionelle Gespräche.“

Herrn Ciesinski kann ich weiterempfehlen, weil es viele interessante Informationen gibt, die man anwenden kann.“

Interessierte...

... wenden sich an die Verbandsgeschäftsstelle unter
Telefon 02301/ 96 29 15 – 12,
Klaudia Konieczny

Referent: Heiko T. Ciesinski

Termin:
Dienstag, 15. September 2020,
9.00 bis 17.00 Uhr

Veranstaltungsort
Gottlieb-Daimler-Straße 35
59439 Holzwickede
(Parkplätze vorhanden)

Kosten: 199,- Euro
zuzüglich Mehrwertsteuer
(Mittagessen und Tagungsgetränke
sind inbegriffen)

Stand: August 2019

Seminarinhalte:

- Was kostet die Erstellung eines Angebotes?
- **Fünf nachvollziehbare Gründe, warum Kunden sich nicht melden.**
- Die richtige Vorbereitung - Wie Sie sich in eine positive Stimmung bringen.
- Der richtige Zeitpunkt zum Nachfassen.
- **Die fünf größten und teuersten Fehler beim Nachfassen.**
- Wie Sie das Nachfassen zur Ihrer Strategie machen – die erfolgreiche Wiedervorlage.
- **Die 3 H´s**
- Professionelles Nachfassen **ohne zu nerven.**
- Drei Gesprächseinstiege mit denen Sie garantiert erfolglos bleiben.
- Mit welchen Einstiegssätzen Sie **erfolgreich ins Gespräch kommen.**
- Wie Sie den Entscheider erreichen – trotz der Sekretärin.
- Einwandbehandlung – Beim „Nein“ fängt das Verkaufen erst an.
- **Der Kunde kauft den Nutzen**, nicht das Produkt.
- Warum auch eine Absage des Kunden positiv ist.
- **Drei Möglichkeiten**, um mit dem Kunden erfolgreich in Kontakt zu bleiben.

Seminarmethodik

- Lehrgespräch mit Praxisbeispielen
- Einzel- und Gruppenarbeit
- Praxis-Übungen
- Jeder Teilnehmer erhält einen hochwertigen Seminarordner mit den wichtigsten Inhalten.

Seminarziel

In diesem Seminar erfahren Sie die **praktische Umsetzung des Nachfassens** von Angeboten. Sie erhalten eine Strategie sowie einen **Gesprächsleitfaden** quasi als Gebrauchsanleitung. Sie fassen künftig konsequent alle Angebote nach. Das Nachfassen gehört künftig als Abschluss zu jeder Angebotserstellung dazu.

Faxantwort zum Seminar

„Mehr als nur ein Flirt - erfolgreiches Nachfassen von Angeboten“

am 15. September 2020, 9.00 – 17.00 Uhr

**Maler- und Lackiererinnungsverband Westfalen
Fachverband Farbe, Gestaltung, Bautenschutz
Gottlieb-Daimler-Straße 35**

59439 Holzwickede

Fax-Nr. 02301/ 96 29 15 - 99

ANMELDUNG

Anmeldeschluss: 4. September 2020

Für das o.g. Seminar meldet sich verbindlich an. (Bitte deutlich lesbar ausfüllen)

Firma: _____

Straße/Nr.: _____

PLZ/Ort: _____

E-Mail: _____

Internet: _____

Tel./Fax: _____

Name des Teilnehmers: _____

Bildungsgrad: _____

(z.B. Malergeselle, Vorarbeiter, Meister, Techniker, Dipl.-Ing. etc)

Ort, Datum

Firmenstempel/Unterschrift

Mind.-Teilnehmerzahl: 10 Personen / Max.-Teilnehmerzahl: 15 Personen
Die Reihenfolge des Eingangs der Anmeldungen entscheidet über die Teilnahme.