



Erfolgreiche Angebote erstellen und Abschlussquoten erhöhen

Ohne Angebot kein Auftrag!



Kreishandwerkerschaft
Rems-Murr

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 Zeitfresser.

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:



Elena Schulte
ZEP-TEAM

„Für mich ist das Training ‚Erfolgreiches Erstellen von Angeboten‘ empfehlenswert weil mir so noch mal ins Bewusstsein gerufen wurde wie wichtig ein individuelles Angebot ist. Dem Kunden zeigen wie wichtig er einem ist. Sich bereits durch das Anschreiben vom Wettbewerb abzusetzen.“



Kimberley Johns
Michael Grübel Trocknungsfachbetrieb

„Herrn Ciesinski kann ich weiterempfehlen, weil er total sympathisch ist, freundlich, lustig und authentisch.“

Meine Erwartungen wurden total übertroffen.

Es war wirklich cool.“

Angebote sind schriftliche Verkaufsgespräche und sollten auch so gestaltet sein.

Heiko T. Ciesinski

Der Experte für Kommunikation & Vertrieb



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

Benjamin Franklin

Die ersten 5 Anmeldungen erhalten die 1. Ausgabe des Fachbuches („Guerilla-Marketing - Empfehlungsmarketing - Kundenorientierter Schriftverkehr & Reklamationsbearbeitung für Handwerks- und Dienstleistungsunternehmen“) **von Heiko T. Ciesinski als E-Book im Wert von 39 Euro gratis dazu!**

Teilnahmegebühr: 245,00 € + 19% MwSt. für Nichtmitglieder
195,00 € + 19% MwSt. für Innungsmitglieder

Tagungsort: Kreishandwerkerschaft Rems-Murr,
Oppenländerstraße 40, 71332 Waiblingen

Ansprechpartnerin: Frau Pia Simmendinger, Tel. 07151 – 95651 -11, Email: pia.simmendinger@kh-remm-murr.de

Mehr Infos unter: www.kh-remm-murr.de
www.der-marketing-podcast.com

Verbindliche Anmeldung zum Seminar „Erfolgreiche Angebote erstellen und Abschlussquoten erhöhen“ am **Donnerstag, den 07. November 2019 in der Zeit von 9:00 - 17:00 Uhr**

(Anmeldefrist endet am Freitag, den 25. Oktober 2019)

Name, Vorname

Straße

PLZ, Ort

Mit _____ Personen

Ort, Datum

Unterschrift