

# Verkaufen, nicht Angebote schreiben

## Seminar:

Nach einer guten Beratung und einem aufwändigen Angebot geht der Auftrag zu oft an Dritte. Das Verhältnis von erstellten Angeboten und erhaltenen Aufträgen stimmt einfach nicht. Was kann man tun, um Aufträge zu holen, statt Anfragen zu bewirtschaften?

Die Teilnehmer lernen die Grundprinzipien des Verkaufs im Handwerk kennen. Das Wissen um die Mechanik versetzt sie in die Lage, sich ganz individuell auf die Kunden(-Situation) einzustellen. Ergebnisse? Ein wirklich eigenständiges Angebot und der Kaufwunsch des Kunden.

Bei konsequenter Ausrichtung des eigenen Verkaufsvorgehens auf die im Seminar vorgestellte Methodik steigt die Erfolgsquote für abgegebene Angebote signifikant.

## Inhalte:

- Der Unterschied von Anbieten und Verkaufen
- Die Formel für den Verkaufsprozess
- Die »Ja-Straße« zum Erfolg
- Die wirkungsvollsten Verkaufshilfen



## Zielgruppe:

SHK-Fachhandwerk

## Referenten:



Jürgen Lutz

Dieter-Michael Last

## Dauer:

14:00 – 19:00 Uhr

Anschließend besteht die Möglichkeit zu einem gemeinsamen Abendessen.

## Seminarbeitrag:

150,00 € zzgl. MwSt.

## Termine/Orte:

23.02.16 Hannover

13.04.16 Oldenburg

30.06.16 Berlin

17.11.16 Regensburg

## Anmeldung unter:

[www.honeywell-fachseminare.de](http://www.honeywell-fachseminare.de)



In Zusammenarbeit mit:

# LAST

PROFILIERTE UNTERNEHMEN