



De winnende offerte

Workshop

Korte inhoud

De offerte als doorslaggevend document. Vaak is de offerte een povere weergave van dat wat u te bieden heeft in plaats van een document waar de klant zich in het aanbod herkent. Positief en succesvol offrenen is een machtig commercieel wapen. In de workshop *De winnende offerte* wordt getoond hoe u het rendement op uw offertes sterk kunt vergroten.

Aandachtsgebieden

- De rol in het commerciële proces
- Koppeling met marketing, corporate identity en back office
- Analyse gemiddelde offerte
- Doelstellingen conceptadvies
- Opzet offerte niveaus
- Raamovereenkomsten
- Informatieverzameling voortraject
- Gedetailleerde opzet en opbouw van de offerte
- Begeleidende brief
- Klantvisie
- Executive summary
- Richtlijnen en taakverdeling
- Presentatie, opvolging en nazorg

Voor wie?

Voor iedereen die is betrokken bij de voorbereiding, uitwerking en opvolging van offertes en contracten.

Duur

2 aaneengesloten dagdelen.

Meer informatie

Bel ons voor meer informatie of kijk op onze website www.presentpresents.com