



Mehr als nur ein Flirt - erfolgreiches Nachfassen von Angeboten

Ein Kunde ruft an und möchte ein Angebot. Sie machen sich **direkt an die Arbeit**, fahren zum Kunden, **kalkulieren, erstellen und versenden ein Angebot**. Zeitaufwand 2 bis 5 Stunden. 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.

Arbeiten Sie künftig nie wieder umsonst und schmieden Sie das Eisen solange es heiß ist: **Fassen Sie nach!**

Und **erhöhen** Sie Ihre **Abschlussquoten um 20%**! Glauben Sie nicht?

Sie erfahren:

- 5 nachvollziehbare Gründe, warum Kunden sich nicht melden
- Die richtige Vorbereitung - Wie Sie sich in eine positive Stimmung bringen
- Den richtigen Zeitpunkt zum Nachfassen
- Die 5 größten und teuersten Fehler beim Nachfassen
- Wie Sie das Nachfassen zur Ihrer Strategie machen – die erfolgreiche Wiedervorlage
- Die 3 H's
- 3 Gesprächseinstiege mit denen Sie garantiert erfolglos bleiben
- Mit welchen Einstiegssätzen Sie erfolgreich ins Gespräch kommen
- Einwandbehandlung – Beim „Nein“ fängt das Verkaufen erst an
- Der Kunde kauft den Nutzen, „nicht das Produkt“
- Warum auch eine Absage des Kunden positiv ist
- 3 Möglichkeiten, um mit dem Kunden erfolgreich in Kontakt zu bleiben

Und Sie nehmen einen Gesprächsleitfaden mit Ihren eigenen Worten mit nach Hause – und können damit noch am Abend des Seminars mit dem Nachfassen beginnen.

Ihr Nutzen:

Sie fassen künftig alle Angebote nach und wissen nach jedem Gespräch woran Sie sind. Sie erhöhen die Abschlußquoten Ihrer Angebote um 20 % und steigern so Ihre Umsätze.



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.

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: 295 Euro für Nichtmitglieder

195 Euro für Innungsmitglieder (kein Frühbucher-Rabatt)

inkl. Tagungsgetränken, Imbiss, hochwertigem Seminarordner sowie Kontakten zu vielen anderen Unternehmerinnen & Unternehmern.

Ansprechpartner: Reiner Wendlandt, Tel. 05181/ 1477,
E-Mail: info@handwerk-hildesheim-alfeld.de

Tagungsort: Bismarckstraße 7, 31061 Alfeld (Leine)

Mehr Infos unter: www.handwerk-hildesheim-alfeld.de
www.der-marketing-podcast.com
<https://youtu.be/8-3blGDaqY>

Das sagen unsere begeisterten Kunden:

COLORA MALERWERKSTÄTTEN GMBH

**Kerstin Vogler, Colora
Malerwerkstätten GmbH**

„Für mich ist das Verkaufstraining ‚Erfolgreiches Nachfassen von Angeboten‘ empfehlenswert, weil man hierdurch lernt, einen positiven Abschluss beim Kunden zu erwirken bzw. mit dem Kunden im Gespräch zu bleiben.

Herrn Ciesinski kann ich weiterempfehlen, weil jede Menge praxisnahe Beispiele gegeben werden, die gut umsetzbar sind.

Herr Ciesinski überzeugt durch Ehrlichkeit.“



**Martin Weisbeck
Schreinerei**

„Für mich ist das Verkaufstraining ‚Erfolgreiches Nachfassen von Angeboten‘ empfehlenswert, weil mir bewusst wurde wie viel Geld man verschenkt, wenn man nicht nachfasst.

Herrn Ciesinski kann ich weiterempfehlen, weil er viele praktische Tipps, Redewendungen, Fragetechniken vermittelt.“

Heiko T. Ciesinski

Der Experte für Kommunikation & Vertrieb

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

Benjamin Franklin



Verbindliche Anmeldung

zum Seminar „Erfolgreiches Nachfassen von Angeboten“
am **Dienstag, den 12. Februar 2019 in der Zeit von 9-17 Uhr**

Anmeldefrist: Dienstag, den 5. Februar 2019

Name, Vorname

Straße

PLZ, Ort

Mit _____ Personen, davon _____ Mitglieder

Ort, Datum

Unterschrift