

Betaalbaar bedrijfsadvies en opleidingen op maat van uw bedrijf en mensen

### Opzet

Niet alle aankopen zijn even belangrijk voor een klant. Wanneer het gaat om een routineaankoop, zonder belangrijke **meerwaarde** of bijzondere **risico's** is het best normaal dat een klant misschien *even een offerte* vraagt. De offerte dient dan vaak om de afspraken helder te hebben, zoals hoeveelheid, levertermijn, technische kenmerken, bijkomende voorwaarden zoals garantie, en de prijs en betaalvoorwaarden natuurlijk. Omzetten naar een bestelling gebeurt snel, geruisloos, zonder persoonlijke tussenkomst; *even de offerte tekenen voor akkoord*.

Wanneer de aankoop een **grotere impact** heeft, de **prijs** toch wel écht belangrijk wordt, de aankoop **complex** is en misschien niet zonder **risico** zal de offerte een heel andere plaats innemen in het verkoopproces: de offerte op zich *verkoopt* niet, maar vormt een bevestiging van een of meer voorafgaande verkoopgesprekken. De offerte wordt een tussentijds anker. Het persoonlijk contact tussen klant en verkoper is bij belangrijke aankopen essentieel; persoonlijk **vertrouwen** gaat een veel groter rol spelen. De offerte vormt een gelegenheid voor een volgend persoonlijk contact! Daarom zal de verkoper liefst de offerte ter plekke bespreken met de klant, en niet *even opsturen*. *Vragen naar een offerte* is een blijk van interesse vanwege de

klant, en dus een vorm van engagement ten aanzien van het besproken voorstel.

De klant **herkent** in de offerte in één oogopslag de aandacht die aan zijn persoonlijke **specifieke wensen** werd besteed, en wordt **overtuigd** door de **duidelijkheid** van en de **zorg** waarmee de offerte werd opgesteld. In de offerte springen de **aankoopmotieven** of **verwachtingen** van de klant meteen in het oog; daarmee maakt uw offerte ook **het verschil** met zoveel andere onpersoonlijke, slordige en gestandaardiseerde offerten. Dit programma behandelt **soorten offerten**, de plaats ervan in het **aankoopproces**, de **opvolging**, en uiteraard de **structuur** en **opstelling**.

### Wat doe je (nog) beter na deze workshop?

U zal beter inschatten in **welke fase van het aankoopproces** de aanvrager zich bevindt, en welk soort **offerte** hij nu best van u krijgt: *algemene informatie, met/of zonder indicatief budget, of een exacte offerte?*

U bent in staat een **eigen model** voor de opbouw van een aantrekkelijke offerte op te stellen, en speelt hiermee in op de

**verwachtingen** van de potentiële klant: u heeft geleerd offerten te schrijven die de klant werkelijk **aanspreken**.

U slaagt er in om meteen aan de klant te **tonen** dat u bijzonder goed naar hem heeft **geluisterd**, en deze offerte precies **beantwoordt** en zijn wensen. Hierdoor zal de **meerwaarde** van uw offerte beter in **beeld** komen.

U beseft dat offerten maken een lastig en duur karwei is, en u er zelf alle

belang bij heeft de **opvolging** van offerten goed in te **plannen**.

In de marge van dit programma verzamelt u **tips** voor het aantrekkelijk opstellen van **e-mail** en eenvoudige **commerciële teksten**.

Mits afspraken vooraf kan er tijd worden ingepland voor het analyseren van meegebrachte offerten, folders en mails.

### Programma

**De context: het aankoopproces van de klant.** Plaats, rol en kenmerken van een *adviserend verkoopgesprek*



#### Offerten maken is lastig en duur. (G)een offerte maken?

- *Waarom zou u (niet)?* Hoeveel moeite is het u waard?
- *Ander moment in het aankoopproces, andere offerte?*
- *Offerten gaan niet (alleen) over de prijs!* Daar kan u zélf voor zorgen

#### Werve(le)nde offerten

- *Hoe ziet een winnende offerte er uit?*
- *Bezorgen of versturen?* Plan het vervolg terwijl je bij de klant zit
- *Verdedig* je offerte niet, maar presenteer ze en licht ze toe
- *De offerte opvolgen en/of toelichten.* Omgaan met vragen, weerstanden en uitstelgedrag

#### Praktisch aan de slag

U krijgt de gelegenheid offerten uit de praktijk te ontleden en/of eigen offerten te bewerken.

### Is dit een programma voor u?

*Wil u minder offerten maken en meer offerten binnen halen?* Dan is dit programma een uitstekende aanzet.

#### Duur training

1 dag

#### Vereiste voorkennis

geen

U kan ons steeds vrijblijvend contacteren voor meer informatie over deze training of andere werkvormen waartoe dit thema zich leent, zoals key note speech, coaching enz.