



Training **Verhogen conversie offertes**

Inleiding

Als het gaat om offertes uitbrengen is het simpel: je moet je tijd omzetten in winst. Niet zomaar vanzelfsprekend prijsopgaves versturen en offertes verzorgen, maar deze daadwerkelijk aangrijpen als kansen voor omzet. Dat betekent bij elke offerte een excellente voorbereiding zodat de offerte exact is afgestemd op de wensen van je klant. Het een winnende offerte is. Die ook opgevolgd wordt, zodat je de kans op omzet daadwerkelijk maximaal benut.

Wat levert deze training mij op?

- Je realiseert een hogere offerte-conversie;
- Je richt het proces van offerteaanvraag tot opdrachtbevestiging foutloos in;
- Je brengt winnende offertes uit in opzet, aanbod, structuur, tekst en visuele vormgeving;
- Je presenteert offertes krachtig en overtuigend;
- Je volgt offertes succesvol op en brengt ze tot resultaat.

Met welke trainingsopdrachten ga ik in de praktijk aan de slag?

- Wanneer een offerte?;
- Voorbellen van offertes;
- De verloren offerte;
- De winnende offerte;
- Nabellen van offertes.

Hoe ga ik meten of de training succesvol is geweest?

- Verhouding prijsaanvragen/offertes;
- Conversieratio offertes;
- Percentage gewonnen offertes;
- Percentage verloren offertes.

Doelgroep

Commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

Uitvoering

De training *Verhogen conversie offertes* wordt incompany aangeboden met een minimale groepsgrootte van 8 deelnemers.

Blended learning

De training *Verhogen conversie offertes* is een slimme combinatie van e-learning, fysieke training en learning on the job.

Investering

Prijs incompany op aanvraag.

Informatie, demo of aanmelding

Bezoek voor meer informatie, demo of aanmelding www.praktijkacademiepittig.nl.

Aanbod commerciële trainingen

Training Verhogen onderscheidend vermogen

Baliemedewerker, commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

Training Krachtige verkoopstrategie

Commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

Training Excellente gesprekstechniek

Baliemedewerker, commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

Training Versterken verkoopcultuur

Baliemedewerker, commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

Training Verkoopplanning

Commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

Training Verhogen conversie offertes

Commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

Training Verhogen marge

Baliemedewerker, commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

Training Actief accountbeheer

Vertegenwoordiger, accountmanager.

Training Verhogen online omzet

Commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

Training Aanbestedingen winnen

Accountmanager.

Training Verhogen omzet uit bijverkoop

Baliemedewerker, commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

