

Zorg voor meer opdrachten

Je bedrijf is beter. Je product is beter. Je service is beter.
Hoe kan het dat niet ieder offerte een opdracht is?
Terwijl je zoveel beter bent en niet (veel) duurder. Omdat het teveel tijd kost je offerte te lezen. Omdat je meerwaarde niet uit de verf komt. Waardoor de prijs de doorslag geeft.
Doe er iets aan en geef je concurrenten het nakijken!



Duur: van 9.30 uur tot 16.30 uur (je kunt ervoor en erna nog wat doen)
Deelnemers: 10 per groep (veel persoonlijke aandacht door kleine groep)
Locatie: bij je bedrijf in huis (geen reistijd voor de deelnemers)
Kosten: 1.800,- euro (19% btw, alles inbegrepen: voorbereiding, materialen, reistijd)
Nog geen 200,- euro per persoon voor een perfecte maatwerktraining!

Vorbereiding: telefonische intake + iedere deelnemer stuurt vooraf een offerte op
Hand-out: samenvatting op 1 A4 + digitaal trainingsmateriaal
Nazorg: iedereen mag tot 4 weken na de training een offerte opsturen. De trainer geeft feedback
Programma: we passen het programma aan jullie wensen aan. Bovendien gebruiken we de offertes van de deelnemers we voor de oefeningen. Dus 100% herkenning en effect!

Helder

Klanten hebben weinig tijd. En lezen slecht. Zorg ervoor dat in 1 oogopslag helder is waarom jouw aanbieding de beste is. Je leert laagjes aan te brengen in de offerte: de aanbieding in vogelvlucht, de details in de bijlage.

Persoonlijk

Waarom kiest een klant voor jou? Omdat je goed bent. Maar ook omdat hij meer vertrouwen heeft in jou. Omdat hij je aardiger vindt. Omdat hij het je gunt. Je leert hoe je de juiste toon treft en sympathie en vertrouwen wekt.

De klantvraag centraal

Je klant koopt geen product maar een oplossing voor een probleem. Laat zien dat je het probleem begrijpt. En dat je begrijpt welke randvoorwaarden de klant heeft. Je leert hoe je het koopmotief van de lezer herkenbaar op papier zet.

De oplossing

Doet je product wat de klant ervan verwacht? Lost het zijn problemen op? Gooi de lezer niet dood met technische informatie. Die is voor de bijlagen. Maar laat zien wat de relevante voordelen zijn. Je leert hoe je productkenmerken omzet in productvoordelen.

Geloofwaardig

Niet iedere klant is direct overtuigd. Ben je zo goed als u zegt? Je leert hoe je je beloften aannemelijk maakt.

Een simpele prijs

De prijs blijft belangrijk. Daarom moet deze helder zijn. Maar ook aantrekkelijk gepresenteerd.

Positieve voorwaarden

In ieder offerte staan voorwaarden. Maar waarom zo negatief? Je leert voorwaarden te vertalen naar voordelen.

Zonder fouten

Rekenfouten zul je niet maken. Maar hoe zit het met de Nederlandse taal? Herken en omzeil je valkuilen!

Mooi verpakt

De meeste offertes zien er niet uit. Jammer want dat brengt de klant aan het twijfelen. Onnodig! Wij leren je hoe je heel eenvoudig ervoor zorgt dat je offerte er superstrak uitziet.

Heldereoffertes.nl is een initiatief van Brutaal Communicatie BV