

De Scorende Offerte als sales tool

Scorende
Offerte

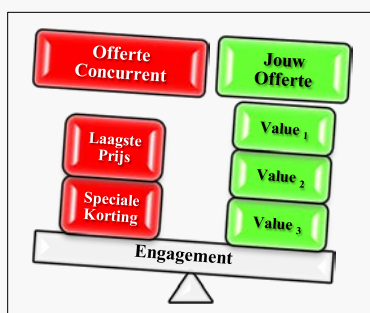
Antwoordkaart

☒ **Ja**, ik schrijf volgende medewerker(s) in voor het seminarie 'De Scorende Offerte'.

☐ De Scorende Offerte

Dinsdag 4 februari 2014
Van 9u00 tot 17u30
Nederlandstalig

Locatie:
Fenikshof
Grimbergen



Waarom kiest een klant voor uw offerte?

- ⇒ Herkent de klant zijn specifieke wensen?
- ⇒ Is uw taalgebruik kort, krachtig en aangenaam?
- ⇒ Begrijpt de klant de toegevoegde waarde achter uw prijs?
- ⇒ Brengt u de oplossing en de uitvoeringsstrategie in beeld?
- ⇒ Vraagt u het order of een akkoord op de volgende stap?

Tips voor betere marges en succesvolle opvolging!

- ⇒ Welke offertes geven u een betere onderhandelingsruimte?
- ⇒ Onderhandelingsstrategie bij keiharde prijskopers
- ⇒ De succesformule om telefonisch orders binnen te halen bij offertes die nog 'hangende' zijn

Uw investering

€ 490 excl. BTW per deelnemer - Vanaf 2 deelnemers: € 420 per persoon
Betaling na ontvangst van de factuur

Fax uw inschrijvingsformulier naar :
+32 (0)16 - 46 80 19

Deelnemer : _____
Functie : _____
Bedrijf : _____ BTW: _____
Adres : _____
Tel/GSM : _____ PO n°: _____
E-mail: _____

Qfor certificaat met 100 % tevredenheid

Zowel Vlaamse als Waalse bedrijven kunnen subsidies aanvragen:
Erkenningsnummer KMO-portefeuille : DV.O104804
Autorisatiecode Chèques-Formation: 200/0102/82573



Verander uw Prijsofferte
in een echte Technische Oplossing!

