

Vinnande Offert



Offerten är ett av kundens viktigaste beslutsunderlag

”Kunden är sällan intresserad av att bara höra nyttan av en produkt, de vill höra vilken nytta den kan göra för dom.”

Känns någon situation igen?

- Offerten skrivs ihop i sista sekund innan dead-line
- Hittar ingen bra mall att följa
- Svårt att formulera värdet för kunden
- Använder copy & paste från en tidigare kundoffert
- Har inte träffat alla som ska läsa offerten

Offerten genererar sällan affären automatiskt men en slarvigt hopkommen kan förstöra mycket av det arbete som gjorts för att vinna ordern. Då kan den kan t.o.m. försätta dig i ett sämre läge.

Målsättningen är att deltagarna ska kunna använda en enkel metod för att bygga upp en kundfokuserad, genomarbetad offert.

Vinnande Offert omfattar:

- Offerten som beslutsunderlag
- Offerten som säljverktyg
- Offertens 4 grundpelare
- Utformning & grafisk design

Metod:

Korta teoripass varvat med praktiska övningar som bygger på deltagarnas egna offerter.

Omfattning: 1 dag

Deltagarna får efter denna dag:

- en användbar struktur för att bygga kundfokuserade offerter
- metod för att logiskt kommunicera sitt budskap
- praktisk övning i värdeargumentering
- kunskap i hur offerten kan anpassas till olika typer av läsare

För mer information:

Helena Åberg, 0708-39 59 68

Kenth Karlsson, 0707-42 11 30

K32

FORMELN FÖR FÖRÄNDRAT BETEENDE

KUNGSGATAN 32, 7 TR, 111 35 STOCKHOLM
WWW.K32.SE, INFO@K32.SE