

Angebotsverfolgung

- **Keine Offerte ohne Nachfassen!**

Mit dem Nachfassen zeige ich Interesse und Professionalität. Und mit jedem Telefonat werden die Beziehung zum Kunden und damit meine Chancen verbessert.

- **Lieber zu früh als zu spät!**

Wenn der Kunde noch nicht bestellen kann, suche ich das Gespräch mit dem Kunden und hole weitere Informationen:

- Bis wann wissen Sie mehr?
- Was ist noch offen?
- Bis wann werden Sie sich entscheiden?
- Was sind Ihre Entscheidungskriterien?
- Wann soll ich mich wieder melden?

- **Ich rede weder direkt noch indirekt über den Preis!**

Deshalb nie Standardfrage (Wie sieht es aus?) verwenden sondern:

- Wann kommt der Auftrag zur Ausführung? und / oder
- Wann brauchen Sie das Material? bzw.
- Was ist der Stand? (nur wenn Kunde den Auftrag noch nicht hat)

Wenn der Kunde diese Fragen beantwortet, bin ich auf der Zielgerade.

- **Zu teuer! Was nun?**

Zuerst prüfe ich, ob der Preis nur ein Vorwand ist. Wenn nicht verhandle ich geschickt und verteidige meine Preise.

- **Zum Schluss immer Zusatzbedarf prüfen:**

- Haben Sie sonst noch etwas? bzw.
- Haben Sie sonst noch einen Bedarf?
- Wir haben gerade eine Aktion ...
- Die Preise von ... werden steigen. Wie viel könnten Sie noch brauchen?

- **Nachfassen braucht Konzentration und Motivation!**

Deshalb: möglichst feste Zeitfenster einrichten und mehrere Offerten hintereinander nachfassen. Ich glaube an meine Chancen, ich will den Erfolg und bin überzeugt von meinen und unseren Leistungen!

Mit dem Nachfassen steigern ich meine Erfolgsquoten!