

Großes EBE-Seminar: Planen und Verkaufen

Vorteil 1: EBE hilft verkaufen

Das Problem: Kunden finden, Kunden binden

Heute sind sehr viele (regionale und überregionale) Anbieter mit gleichen oder ähnlichen Leistungen am Markt. Dieser Konkurrenz- und Preisdruck macht es vielen Betrieben schwer, gute Erträge zu erwirtschaften. Denn was nützt es, wenn Sie ein gutes Angebot abgegeben haben und es nicht zielstrebig weiterverfolgen? Am Ball bleiben, heißt die Devise! Darin steckt das größte Potenzial zum Erhalt und zum Ausbau Ihrer Marktposition.

Wir zeigen Ihnen, wie's geht:

Wir laden Sie herzlich ein zu unserem Oktober-Seminar (in kleinem Kreis, max. 12 Teilnehmer) zum Thema Anfragemanagement und Angebotsgestaltung:

Folgende Fragen werden u. a. behandelt:

- **Wie klassifiziere ich Anfragen vertriebsgerecht?**
- **Wie behandle ich eine eingehende Anfrage abschlussorientiert?**
- **Wie erhöhe ich durch Vorgespräche meine Chancen?**
- **Wie verbessere ich meine Chancen, wenn der Kunde weitere Angebote einholt?**
- **Wie verhalte ich mich, wenn der Kunde Nachfasstermine verweigert?**
- **Wie gestalte ich meine Angebote verkaufsorientiert?**
- **Wie hebe ich mich per Angebotsgestaltung von jedem Wettbewerber ab?**
- **Wie bringe ich den Kunden dazu, innerhalb meines Angebotes zu wählen und nicht zwischen 3 Anbietern?**
- **Wie werde ich letzter Ansprechpartner des Kunden vor der Kaufentscheidung?**

Alle Themen und Fragen rund um den Themenbereich Anfrage und Angebot werden von der **Deutschen Vertriebsberatung**, Frau Christiana Thiede, (www.deutschevertriebsberatung.de) hochqualifiziert und dennoch verständlich vermittelt.

Ihre Vorteile:

- **Sie lernen wirksame Methoden und nützliche Werkzeuge kennen.**
- **Sie bekommen einen auf Ihr Unternehmen ausgerichteten Leitfaden.**
- **Sie können schon am nächsten Tag das Gelernte umsetzen!**

Großes EBE-Seminar: Planen und Verkaufen

Vorteil 2: EBE macht das Planen leicht

Vergessen Sie Karopapier und Bleistift für Angebote! Sie wissen doch: Mit komplizierten Konstruktionszeichnungen haben viele Menschen große Probleme. Präsentieren Sie stattdessen das „Objekt der Begierde“ Ihren Kunden auf dem Computer. Überzeugend, präzise, in 3D-Darstellung und mit konkreten Preisen.

Gerade in Zeiten der hart umkämpften Märkte ist ein schnelles Reagieren auf Kundenanfragen unerlässlich. Sobald Sie z. B. die Aufmassdaten Ihres Kunden haben, können Sie die erforderlichen Elemente in das Konstruktionsprogramm eingeben. Laden Sie zusätzlich das Digitalfoto des Objekts und schon können Sie sehen, wie sich der neue Wintergarten ans Haus anpasst. Dieser realistische Eindruck des Wintergartens ist als Verkaufshilfe unentbehrlich.

Das Programm:

Mit EBE-KKP, der neuen 3D-Wintergartensoftware, bieten wir Ihnen eine Software, die Ihnen das Planen und Verkaufen leichter macht. Dank kurzer Einarbeitungszeit garantieren wir Ihnen bereits in der Angebotsphase einen unvergleichlichen Marktvorsprung, durch den Sie sich von Ihren Wettbewerbern entscheidend abheben.

Das leistet das EBE-KKP-Programm:

- Einstieg in die professionelle Planung und Kalkulation von Wintergärten
- einfache Programmstruktur, ideal auch für Anwender ohne besondere EDV-Kenntnisse
- problemloses Arbeiten durch die intuitive Windows-Oberfläche
- geringe Mietkosten und kostenlose Updates
- von der 3D-Darstellung, mit alle Ansichten bis hin zu fotorealistischen Darstellung am Objektfoto
- im Hintergrund automatisch laufende Kalkulation: „während Sie zeichnen, kalkuliert das Programm im Hintergrund“

Für Aufträge, die uns mit diesem Programm erreichen, gewähren wir einen **attraktiven Zusatzrabatt**.
So holen Sie sich schnell die monatlichen Mietkosten zurück!

Ihre Vorteile:

- Sie planen professioneller, schneller und effizienter
- Sie können die Variantenvielfalt besser visualisieren
- Sie können dynamisch animieren und verschiedene Ansichten und Perspektiven präsentieren.
- Sie können die Wintergärten ausmessen und mit Bemaßungen versehen
- Sie können konkrete Preise nennen

Nur wer erfolgreich verkauft, kann in der jetzigen Marktsituation bestehen!

Antworten Sie schnell per FAX, denn es stehen nur 12 Plätze für das Seminar zur Verfügung!

Bitte zurückfaxen: 0 49 44 - 91 81 910

Großes EBE-Seminar: Planen und Verkaufen

JA, wir wollen besser planen und verkaufen.

Wir melden uns hiermit verbindlich an zum großen EBE-Seminar.

Beginn: Donnerstag, den 20.10.2011, um 13 Uhr.

Ende: Freitag, den 21.10.2011, um 16 Uhr.

Preis: 250 Euro (+ MwSt.).

Darin enthalten: Verkaufsseminar (7 Stunden), Einführung in das EBE-KKP-Konstruktionsprogramm (4 Stunden), am Donnerstag Abendessen in geselliger Runde mit ungezwungenem Erfahrungsaustausch, Konferenzgetränke sowie eine Übernachtung.

Name

Vorname

Straße

PLZ

Ort

Telefon

E-Mail

Firmenstempel

Wir können leider nicht am Seminar teilnehmen, haben aber Interesse am EBE-KKP Konstruktionsprogramm. Bitte stimmen Sie mit uns einen persönlichen Vorführtermin ab. Rufen Sie bitte an:

Tel.:

Wir haben kein Interesse.