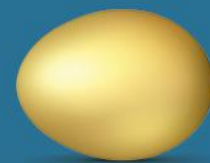


LED DINE KUNDER DEN RIGTIGE VEJ



HAR I AMBITIONER OM
NYE GULDÆG?



”Rådgivende salg” Modul 3: Det vindende tilbud

Lær hvordan du skriver et tilbud, der virker og dermed øger dit salg.

Forventet udbytte



- Du lærer at skrive et tilbud, som kunden har lyst til at læse fra start til slut
- Du lærer, hvordan opbygning og indhold kan påvirke din kunde i den rigtige retning
- Du lærer, hvordan grafik kan understøtte tilbuddets vigtigste pointer

- Du får afprøvet og arbejdet med teknikkerne på egne cases
- Du opnår, at dit tilbud fremstår både overskueligt og overbevisende
- Du oplever en større hitrate på dine tilbud og dermed et øget salg

Undervisningen er et miks af teori, dialog og praktiske øvelser. Der tages udgangspunkt i kursisternes egne cases og de udfordringer, de oplever i deres hverdag.

Indhold

1. Teori - Hvad gør et tilbud til en vinder?

- Hvad kendetegner et godt tilbud
- Hvor adskiller tilbud sig fra tekniske dokumenter
- Opbygning og indhold
 - Kunde- og konkurrentfokus
 - Placering af tekst
 - Retningslinier for tekst
 - Overskuelighed – hvordan?
 - Grafik – hvordan bruges det?
 - ”Lækkerheds”-faktoren
- Tilbudsskrivningens 5 vigtigste ”du skal” bud
- Tilbudsskrivningens 5 vigtigste ”du skal ikke” bud

2. Tilbudsværktøjer

- Præsentation af de 4 tilbudsværktøjer:
 - SWOT-analysen
 - Forberedelsværktøj 1 og 2
 - Tilbudsskabelonen

3. Praktik - Øvelse gør mester

- Du skal med afsæt i den tillærte teori arbejde både individuelt og i grupper med tilbudsværktøjerne og gerne med dine egne case(s).

Værktøjskassen indgår i undervisningen og består af

- Hjelpeværktøjer
- Checklister
- Forberedelseskemaer

Den sørger for, at dit salgsarbejde i hverdagen bliver nemmere og mere målrettet.



Kursusforløb: 1 dag



- Salg der virker i hverdagen

Lise Terkildsen
Vejsløvej 51 bygn. O
8600 Silkeborg

+45 4272 9903
lte@liseterkildsen.dk
www.liseterkildsen.dk