

Angebote nachfassen

Vom „Wir melden uns“ zum Auftrag

Ihre Angebote sind gut. Die Anfragen kommen, Ihr Team rechnet sauber und schickt pünktlich raus. Danach wird es still, und bis jemand nachfasst, hat der Kunde oft woanders unterschrieben.

Nachfassen bleibt liegen, weil es sich nach Betteln anfühlt. Im Workshop wird daraus ein Gespräch, das Ihrem Kunden die Entscheidung leichter macht.

Was Sie und Ihr Team mitnehmen

- Einen festen Nachfass-Rhythmus, der zu Ihrem Betrieb passt
- Erste Sätze für den Nachfass-Anruf, mit denen Sie entspannt ins Gespräch kommen
- Klare Antworten auf „zu teuer“, „wir überlegen noch“ und „schicken Sie das bitte nochmal“
- Kaufsignale erkennen und den nächsten Schritt verbindlich vereinbaren
- Übungen an Ihren eigenen offenen Angeboten

Nach dem Workshop

Ihr Team ruft drei Tage nach dem Angebot an. Der Kunde sagt: „Gut, dass Sie sich melden, eine Frage hätte ich noch.“ Zehn Minuten später steht der Starttermin.

So läuft der Workshop

Sie buchen den Workshop für Ihr Team, bei Ihnen vor Ort in Hamburg oder online. Wir arbeiten an Ihren echten Fällen, damit Ihr Team am nächsten Tag direkt loslegt. Dauer, Gruppengröße und Schwerpunkte stimmen wir vorher gemeinsam ab.

Kostenloses Kennenlerngespräch

Wir schauen gemeinsam, wie der Workshop zu Ihrem Team passt. Termin vereinbaren: christinabodendieck.de/kontakt oder per Mail an info@akquise-plus.de