

## Zuschlag für Ihr Angebot. Wie geht's? 12 Tipps für umsatzstarke Angebots-Anschreiben.

Ein Interessent wünscht ein Angebot. Juhu! Ist das aber schon ein Grund zur Freude? Nein. Jetzt beginnt erstmal die Arbeit. Ortstermin, Gedanken machen, Angebot ausarbeiten, verschicken und häufig ein wochenlanges Warten auf den ersehnten Zuschlag...

Mal Hand aufs Herz:

Wissen Sie, wie viele Angebote Sie für den Mülleimer produzieren?  
Und wissen Sie, wie viele Angebote im Angebotsstapel Ihrer Kunden versinken?

Die Angebote vieler Handwerksbetriebe ähneln den fad schmeckenden „Weißbrötchen“, die abends immer noch in der Theke liegen.

**Ihre Angebote brauchen den gewissen Dreh, damit sie künftig gesehen und gelesen werden sowie den Zuschlag erhalten.**

Ich zeige Ihnen, wie Sie Ihre Angebote samt Anschreiben auf Vordermann bringen. Der Lohn Ihrer Mühe: Ihre Angebote sind sichtbar auffälliger, aussagefähiger und heben sich von Ihren Mitbewerbern ab. Der Zuschlag rückt in greifbare Nähe!

In diesem Seminar nehmen wir Ihre Angebote ganz genau unter die Lupe: Was ist gut? Was fehlt? Was und wie können Sie an Ihren Angeboten samt Anschreiben besser machen?

Nutzen Sie diese ungenutzte Angebotskraft, um schnell und effizient an neue Aufträge zu gelangen. Schließlich wollen Sie ja auch, dass Ihre Kassen klingen, oder?



### Hier die Seminar-Inhalte:

- Wie gewöhnlich die Angebote aussehen und welche Kardinalfehler sich darin verbergen.
- Warum es sich lohnt, Angebote in ein neues Gewand einzupacken.
- Warum soll Ihr Kunde ausgerechnet Ihnen den Zuschlag geben?
- Schritt-für-Schritt-Anleitung für umsatzstarke Angebots-Anschreiben.
- Die Wirkungskraft der Nutzenargumente.
- Nebenkriegsschauplätze: Das Briefpapier, die Briefhülle, Bilder.



**"Viele Handwerker verschenken das Potential, das in Angeboten steckt!"**

**Für wen ist das Seminar geeignet?**

Alle, die Ihren Wettbewerbern einen Schritt voraus sein möchten. Handwerker sowie Handwerkerfrauen, die für ihr Geschäft mehr Umsatz generieren möchten.

**Wie läuft das Seminar ab?**

Das Seminar wird kein reiner Monolog sein, er lebt von Ihrem Input, von Ihren Fragen, von Ihrer aktiven Mitarbeit. Bitte bringen Sie „echte“ Angebote mit. Je mehr Sie sich einbringen, desto mehr werden Sie auch für die Praxis mitnehmen.

**Dauer:** 3 Stunden, von 15.00-18.00 Uhr

**Mit wem haben Sie es zu tun?**

Heike Eberle ist seit fast 20 Jahren in der Baubranche tätig, davon 10 Jahre im eigenen Baubetrieb. Sie verfügt über kaufmännisches Hintergrundwissen und ist zusätzlich Kommunikationstrainerin. Auch sie hat das Angebotswesen in ihrem eigenen Betrieb umgekrempelt und weiß um die Wichtigkeit der Angebote.

**Zusätzliche Angebote:**

Eine kleine Hörprobe gefällig? Mit pd unlimited hat Frau Eberle ein Audioseminar „Service im Handwerk“ entwickelt. [www.audioseminar24.de/eberle](http://www.audioseminar24.de/eberle)

Ganz neu ist auch ihr Serviceblog. Hier gibt Frau Eberle ihre Alltags-Eindrücke und Service-Erlebnisse zum Besten. [www.eberlebau-landau.de/serviceblog](http://www.eberlebau-landau.de/serviceblog)

## Leiden Sie auch unter Preisk(r)ämpfen? - Mit frischen Serviceideen klingeln auch Ihre Kassen!

Preiskrieg ist für uns Handwerker allgegenwärtig. Doch Sie wissen es und ich weiß es: Das können und wollen wir nicht mitmachen. Gute Arbeit, echte Qualität hat ihren Preis. Und denn bezahlen Kunden auch! Aber nur, wenn auch der Service stimmt.

Service lässt Kundenherzen höher schlagen, was Ihnen Nachfolgeaufträge sichert.

### Es ist einfach, Kunden zu begeistern!

Was Sie auslösen möchten ist ein:

- „Oh, wie schön, die haben ja an alles gedacht.“
- „Die beraten aber echt klasse.“
- „Die sind aber freundlich“.



**"Service bringt Freude  
und Schwung ins  
Handwerkerleben – und  
nebenbei treue Kunden ."**

Service bleibt im Gedächtnis Ihrer Kunden und ist ein echter Verkaufsschlager.

Und jetzt kommt's: Begeisterte Kunden machen sich in klingender Münze bemerkbar, und zwar durch den „Umsatz-Multiplikatoreffekt“.

Kunden, die von Ihnen begeistert sind, erzählen brühwarm ihren Bekannten, Freunden und Verwandten, wie toll Ihr Unternehmen ist. Das ist Gratis-Werbung, die den Weg zum Auftrag ebnet. Denn eine persönliche Empfehlung ist wie eine Bürgschaft.

### Hier die Seminar-Inhalte:

- Vom herkömmlichen guten Service zu „Serv(n)ice“.
- Rechnet sich Service? – der wirtschaftliche Nutzen in Zahlen
- Was der Kunde von Ihnen erwartet und wie Sie diese Erwartungen noch übertreffen.
- Das Servicequadrat: Ihre Einstellung und die Wahrnehmung Ihrer Kunden-Erwartungen entscheiden über Ihren Service-Erfolg.
- Service liegt auf der Straße, direkt vor Ihrer Tür – Sammeln Sie Service-Ideen für Ihr Geschäft!

### **Für wen ist das Seminar geeignet?**

Alle, die Ihren Wettbewerbern einen Schritt voraus sein möchten. Handwerker sowie Handwerkerfrauen, die für ihr Geschäft neue Impulse suchen. Inhaber mittelständischer Unternehmen sowie Service-Fachkräfte, die im direkten Kundenkontakt stehen.

### **Wie läuft das Seminar ab?**

Das Seminar wird kein reiner Monolog sein, er lebt von Ihrem Input, von Ihren Fragen, von Ihrer aktiven Mitarbeit. Je mehr Sie sich einbringen, desto mehr werden Sie auch mit für die Praxis mitnehmen.

**Dauer:** 3 Stunden, von 15.00-18.00 Uhr

### **Mit wem haben Sie es zu tun?**

Heike Eberle ist seit fast 20 Jahren in der Baubranche tätig, davon 10 Jahre im eigenen Baubetrieb. Sie verfügt über kaufmännisches Hintergrundwissen und ist zusätzlich Kommunikationstrainerin. Mit vielen Serviceideen pusht sie auch ihren eigenen Betrieb, ihre Kunden wissen das zu schätzen. Ihre Einstellung: „Der wertschätzende Kunden-Umgang ist das A und O einer dauerhaft gut angelegten Rendite.“

### **Zusätzliche Angebote:**

Eine kleine Hörprobe gefällig? Mit pd unlimited hat Frau Eberle ein Audioseminar „Service im Handwerk“ entwickelt. [www.audioseminar24.de/eberle](http://www.audioseminar24.de/eberle)

Ganz neu ist auch ihr Serviceblog. Hier gibt Frau Eberle ihre Alltags-Eindrücke und Service-Erlebnisse zum Besten. [www.eberlebau-landau.de/serviceblog](http://www.eberlebau-landau.de/serviceblog)

## **Meckersäcke! - Lernen Sie mit grantigen und kantigen Kunden umgehen!**

In der tiefsten Abrechnungsphase bimmelt Ihr Telefon. Abwesend nehmen Sie den Hörer ab: „Ihren Mitarbeiter brauchen Sie mir aber nicht mehr zu schicken!“ Völlig überfahren und überfordert lassen Sie sich zu einer schnellen unüberlegten Antwort hinreißen.

Sie wissen schon selbst: Eine angemessene Reaktion war das nicht.

Meist sind wir es nicht gewohnt auf Kundenklagen klug zu reagieren. Uns fehlt schlicht und einfach die Übung, das Training. Und seien wir ehrlich: Wenn uns einer blöd kommt, sinkt im ersten Moment die Motivation ins Bodenlose, da jetzt besonders „konstruktiv-sein“ angesagt ist.



**"Ihre Wunderwaffe:  
Lächeln Sie - erst recht,  
wenn Ihnen nicht  
danach ist."**

Das üben wir in diesem Seminar: **Damit Sie schwierige Kundengespräche im Griff behalten und Sie und Ihr Kunde als Gewinner das Spielfeld verlassen.**

Künftig ist Schluss mit Genervtsein oder Unsicherheiten! Wenn Kunden kantig und grantig reagieren, nehmen Sie es gelassen als Chance. Ein Meckerer gibt Ihnen die Chance, die Situation zu bereinigen. Es ist nachgewiesen, dass Kunden mit einem Problem, das zu ihrer Zufriedenheit gelöst wurde, sehr viel treuere Kunden sind als diejenigen, bei denen nie etwas vorgefallen ist.

### **Hier die Seminar-Inhalte:**

- Warum reagieren wir oft spontan „dämlich“ auf Kundenklagen?
- Meckersäcken, Besserwissern und Cholerikern das Handwerk legen.
- Die 5 Phasen eines Kundenreklamationsgespräches.
- Wie Sie Kundenkritik in positive Energie umwandeln.
- Nicht nur Wortspiele: Mit Reklamation machen Sie Reklame.

### **Für wen ist das Seminar geeignet?**

Alle, die Kundenklagen für ihr Geschäft positiv nutzen möchten. Handwerker sowie Handwerkerfrauen, die im Kunden-Umgang besser werden möchten und bei Ihren Kunden noch mehr punkten möchten.

**Wie läuft das Seminar ab?**

Das Seminar wird kein reiner Monolog sein, er lebt von Ihrem Input, von Ihren Fragen, von Ihrer aktiven Mitarbeit. Je mehr Sie sich einbringen, desto mehr werden Sie auch mit für die Praxis mitnehmen.

**Dauer:** 3 Stunden, von 15.00-18.00 Uhr

**Mit wem haben Sie es zu tun?**

Heike Eberle ist seit fast 20 Jahren in der Baubranche tätig, davon 10 Jahre im eigenen Baubetrieb. Sie verfügt über kaufmännisches Hintergrundwissen und ist zusätzlich Kommunikationstrainerin. Ihre Einstellung: „Jeder Kunde, der den Mund aufmacht, hat etwas Wichtiges zu sagen und hilft dem Betrieb sich weiterzuentwickeln“.

**Zusätzliche Angebote:**

Eine kleine Hörprobe gefällig? Mit pd unlimited hat Frau Eberle ein Audioseminar „Service im Handwerk“ entwickelt. [www.audioseminar24.de/eberle](http://www.audioseminar24.de/eberle)

Ganz neu ist auch ihr Serviceblog. Hier gibt Frau Eberle ihre Alltags-Eindrücke und Service-Erlebnisse zum Besten. [www.eberlebau-landau.de/serviceblog](http://www.eberlebau-landau.de/serviceblog)