

OPEN DOOR

De winnende offerte



Hét praktische trainingsprogramma voor iedereen **die regelmatig offertes schrijft**

Offertes vormen een belangrijk moment in het verkoopproces. Vaak wordt gedacht dat de klant vooral naar de geoffreerde kosten kijkt. Maar nee, dat is onjuist. Tenzij je natuurlijk een prijsvechter bent. In jouw offerte (of liever: jouw voorstel) laat je vooral zien wat jouw dienst of product onderscheidend maakt. Je toont aan dat je de klant écht begrijpt en dat jij degene bent die de beste oplossing biedt. Deze training gaat eraan bijdragen dat jij nog **succesvoller offertes gaat maken. En ook nog eens met meer plezier.**

VOOR WIE?

Het programma 'De winnende offerte' van DOOR richt zich op iedereen **die meer opdrachten uit offertes wil halen**. Denk aan directieleden, accountmanagers, sales professionals uit zowel MKB als grootbedrijf, maar ook aan ZZP'ers en incidentele freelancers. Het is een praktisch en persoonlijk maatwerkprogramma van twee maanden.

RESULTAAT

- + Je begrijpt wat de klant écht wil
- + Je stelt jouw klant centraal en niet jouw organisatie
- + Je weet jouw aanbod door te vertellen in oplossingen met impact
- + Je schrijft onweerstaanbare offertes
- + Je hebt plezier in het schrijven van offertes
- + Je verstuurt meer winnende offertes
- + Je volgt jouw offertes succesvol op

STARTDATA EN INVESTERING

Voor deze leerreis van twee maanden, inclusief twee praktijktrainingsdagen, 1-op-1 coaching, een eigen online leeromgeving met tests en kennistoetsen, opdrachten, inspirerende video's, blogs en e-books, investeer je € 1.320,- exclusief BTW. Daarbij inbegrepen is het uitvoeren van het e-assessment plus het uitvoeren van de DAS-gedragsscan. De DAS®-gedragsscan geeft inzicht in jouw eigen gedrag en hoe jij overkomt op andere mensen.

Kijk voor actuele startdata op door.nl/winnende-offerte



DOOR-TRAINER **Camille Boyer**

Met meer dan 20 jaar ervaring in de marketing en fondsenwerving bij vele A-merken in de wereld van de goede doelen, cultuur en de zorg, weet hij als geen ander hoe je de klantbehoeften optimaal vertaalt in onweerstaanbare offertes. Hij helpt jou ook graag verder!

INHOUD EN DUUR TRAININGSPROGRAMMA

Het programma bestaat uit twee blokken waarin verschillende onderwerpen aan bod komen. Centraal in elk blok staat de trainingsdag. Daaromheen zijn er praktijkopdrachten, is er online coaching en doe je aan zelfstudie. Binnen elk blok werk je ook aan je eigen ontwikkeldoelen.

UITGANGSPUNTEN

Je werkt in een groepje met maximaal zes personen. De ervaring leert dat dat de optimale groepsgrootte is. Je leert ook veel van elkaar, onder andere omdat je klantgesprekken samen oefent. Je eigen praktijksituatie is jouw vertrekpunt. Je werkt aan actuele offertes, waardoor je direct jouw succes zult vergroten.

ONDERWERPEN

Tijdens de leerreis komen de volgende onderwerpen aan bod:

1. Vergroot je eigen succes

- + Om jouw succes te vergroten ga je jouw bestaande offertes analyseren
- + Je huidige succesratio van offerte naar opdracht is jouw vertrekpunt
- + Je brengt je huidige strategie in beeld
- + Je gaat werken aan het verbeteren van jouw strategie

2. Inhoudelijke boodschap

- + De ambities van de klant zijn jouw uitgangspunt
- + De klantsituatie en klantbehoeften breng je helder beeld
- + Je laat zien: wat zijn de gevolgen zónder jouw oplossing?
- + En waartoe gaat jouw oplossing wél leiden?
- + Jouw product of dienst vertaal je slim in voordelen voor de klant

3. Structuur, taalgebruik en vormgeving

- + Je schrijft foutloos, helder, positief en compact
- + Je spreekt de klant persoonlijk aan en schrijft in actieve vorm
- + Een logische, consistente structuur en opbouw helpt jouw lezer door de offerte
- + Je besteedt aandacht aan de vormgeving en gebruikt relevant beeldmateriaal

4. Prijs (investering)

- + Jij spreekt niet over 'prijs' maar over 'investering'
- + Die investering is in feite een logisch gevolg van jouw oplossing
- + Je weet de investering gunstig te omkleden, bijvoorbeeld door haar te 'sandwichen'

5. Het offerteproces (voortraject, voorstel, opvolging en nazorg)

- + Het schrijven van jouw winnende offerte begint al in het voortraject
- + Je creëert extra contactmomenten om de kans op succes te vergroten
- + Je geeft de klant of prospect de gewenste aandacht, ook na het versturen
- + Je past de verschillende beïnvloedingstechnieken succesvol toe
- + Je evalueert altijd wat er goed is gegaan en wat niet

VOORAFGAAND AAN JOUW START

- + Intake met jou en je leidinggevende
- + Opstellen van jouw persoonlijke leerreis
- + Toegang tot de digitale leeromgeving my.dooracademy.nl

BEPAAL ZELF JE SUCCES

Uiteindelijk bepaal je zelf hoe succesvol je jouw werk doet. Op basis van je zelfinzicht en de inzichten van anderen over jou, krijg je een 360 graden beeld van jouw kwaliteiten bij het schrijven van offertes. Op basis daarvan bepaal je

je ontwikkeldoelen, die gedurende het gehele programma centraal zullen staan.

- + Jouw SOAR (het toekomstgerichte, ambitieuze alternatief voor de SWOT)
- + Het e-assessment
- + Omgaan met feedback
- + Prioriteiten stellen
- + Inzicht in gedrag: wat is jouw DAS?
- + Je persoonlijk ontwikkelplan

“Camille kan op prettige en deskundige wijze een groep mensen aan het werk zetten en ze echt verder helpen!”

Anjelène van Vliet - Goede Doelen Nederland



INSCHRIJVEN

Meer informatie of direct inschrijven?
Dat kan op door.nl/winnende-offerte

HEB JE VRAGEN?

Stuur een mail naar info@doortraining.nl
of bel **085 - 773 1004**