

Professionelles Angebotsmanagement (Präsenz)

So steigerst du deine Abschlusschancen!

In diesem Seminar erfährst du, wie du von der Angebotsqualifizierung und -erstellung bis hin zur effektiven Nachverfolgung dein Angebotsmanagement professionalisierst. Du erkennst die psychologischen Hintergründe im Verkauf und integrierst dieses Wissen künftig noch stärker in deine Angebotsgestaltung. Bereits im Workshop werden gemeinsam Beispiele aus der Praxis der Teilnehmenden analysiert. Du weißt damit, wie kunden- und verkaufswirksam deine Angebote bereits sind und was es zu optimieren gilt. Der Nutzen deiner Angebote wird für den Kunden künftig noch klarer hervorgehoben. Du erhältst wertvolle Tipps zur Nachverfolgung deiner Angebote und erfährst, welche „No-Gos“ es gibt. Verhandlungen bringen dich erfolgreich zum Abschluss. Du weißt, wie du deine Prozesse optimieren kannst, gewinnst neue Ideen und steigerst damit deine Auftragsquote. Trainiere gezielt mit KI-Unterstützung und experimentiere damit.

Inhalte

Die interne Organisation

- Wann lohnt es sich überhaupt, ein Angebot zu erstellen?
- Angebotsqualifizierung: Erfolgschancen und „Alibianfragen“ ermitteln.
- Die Wiedervorlage organisieren.

Psychologie im Verkauf

- Warum kaufen Kunden?
- Kundentypologien.
- Was erwarten Kunden von Angeboten?

Unwiderstehliche Angebote texten

- Grundregeln der Angebotsgestaltung.
- Mit verkaufsaktiven Formulierungen den Kunden überzeugen.
- Bilder im Kopf des Interessenten erzeugen.
- Angebotsschreiben, Auftragsbestätigung, Nachfassbriefe.
- Mit Success-Stories und Referenzen punkten.
- Ideen generieren & Zeit sparen: Texten mit KI.

Vom Produktnutzen zum Kundennutzen

- Was wollen Kunden?
- Die Wertschöpfungskette des Kunden kennen.
- Allgemeine und individuelle Kaufmotive der Kunden.
- Nutzenargumentation für das Buying Center.
- KI-gestützte Argumentationshilfen und Nutzenformulierungen
- Abgrenzung von anderen Marktangeboten.

Angebote nachverfolgen

- Effektive Angebotsverfolgung in den Tagesablauf integrieren.
- Angebote nachfassen, ohne zu nerven.
- Auf typische Einwände professionell reagieren.

Angebote telefonisch nachfassen

- So steigen Profis in ein erfolgreiches Nachfasstelefonat ein.
- Gekonnt gefragt ist halb gewonnen.
- Aus Sicht des Kunden argumentieren.
- Killerphrasen und Blockadehaltung durchbrechen.
- Umgang mit Vertröstern.

Preisverhandlung führen – erfolgreich abschließen

- Mentale Vorbereitung auf Verhandlungen.
- Interessen herausarbeiten statt Positionen beziehen.
- Unfaire Argumente durchschauen und ihnen begegnen.

- Weg von Rabatten – den optimalen Preis durchsetzen.
- Kaufsignale erkennen und Verhandlungen erfolgreich abschließen.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

- Von der Angebotsqualifizierung und -erstellung bis hin zur effektiven Nachverfolgung professionalisierst du dein Angebotsmanagement und steigerst deine Verkaufs- und Abschlusschancen.
- Du kannst noch gezielter die Bedürfnisse deiner Kunden und Interessenten ermitteln und weißt, auf was es bei der individuellen Angebotserstellung ankommt.
- Du weißt, wie sich der Nutzen für den Kunden im Angebot niederschlägt und hebst dich damit gewinnbringend vom Wettbewerb ab.
- Du trainierst dein Verhandlungsgeschick und steigerst damit deine Abschlusschancen.

Methoden

Einzel- und Gruppenarbeiten, Diskussion, Bearbeitung eigener Praxisfälle, Fall- und Best-Practice-Beispiele, Erfahrungsaustausch, Checklisten.

Bitte Fallbeispiele und Angebotsschreiben aus dem eigenen Alltag mitbringen.

Teilnehmer:innenkreis

Fachkräfte aus dem Vertriebsinnendienst, Kundenservice, Vertriebsassistenten und -sekretariat. Angesprochen werden auch Innendienstverkäufer:innen, Verkäufer:innen aus dem Außendienst, Selbstständige, Projektleiter:innen.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Referent:in

Conny Kozub

Mein Name ist Conny Kozub – deine



Trainerin für Neukundengewinnung und inspirierende Kommunikation. Mein Ziel ist es, Unternehmen und Menschen zum Leuchten zu bringen. Dafür vermittele ich im Training die passenden Theorien und Werkzeuge und gebe Impulse – mit Spaß, Wertschätzung und viel Praxis. Die Workshopinhalte sind dabei gehirngerecht aufbereitet, um einen besseren Wissenstransfer zu garantieren.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Präsenz

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

07.-08.07.2026

Berlin

Veranstaltungsort

NH Collection Berlin Mitte am
Checkpoint Charlie

Tage & Uhrzeit

Dienstag, 07.07.2026

09:00 Uhr - 17:30 Uhr

Mittwoch, 08.07.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

24.-25.02.2027

Düsseldorf/Hilden

Veranstaltungsort

Sure Hotel by Best Western Hilden

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 24.02.2027

09:00 Uhr - 17:30 Uhr

Donnerstag, 25.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/5242

Teilnahmegebühr

€ 1.540,- zzgl. MwSt.

€ 1.832,60 inkl. MwSt.

Die angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet

- ein gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag,
- Pausenverpflegung und
- umfangreiche Arbeitsunterlagen.

Die Übernachtungskosten im Hotel werden von den Teilnehmenden direkt mit dem Hotel abgerechnet. Für die Hotelbuchung findest du in deiner Lernumgebung ein Reservierungsformular.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/5242

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de

Professionelles Angebotsmanagement (Live-Online)

So steigerst du deine Abschlusschancen!

In diesem Seminar erfährst du, wie du von der Angebotsqualifizierung und -erstellung bis hin zur effektiven Nachverfolgung dein Angebotsmanagement professionalisierst. Du erkennst die psychologischen Hintergründe im Verkauf und integrierst dieses Wissen künftig noch stärker in deine Angebotsgestaltung. Bereits im Workshop werden gemeinsam Beispiele aus der Praxis der Teilnehmenden analysiert. Du weißt damit, wie kunden- und verkaufswirksam deine Angebote bereits sind und was es zu optimieren gilt. Der Nutzen deiner Angebote wird für den Kunden künftig noch klarer hervorgehoben. Du erhältst wertvolle Tipps zur Nachverfolgung deiner Angebote und erfährst, welche „No-Gos“ es gibt. Verhandlungen bringen dich erfolgreich zum Abschluss. Du weißt, wie du deine Prozesse optimieren kannst, gewinnst neue Ideen und steigerst damit deine Auftragsquote. Trainiere gezielt mit KI-Unterstützung und experimentiere damit.

Inhalte

Die interne Organisation

- Wann lohnt es sich überhaupt, ein Angebot zu erstellen?
- Angebotsqualifizierung: Erfolgschancen und „Alibianfragen“ ermitteln.
- Die Wiedervorlage organisieren.

Psychologie im Verkauf

- Warum kaufen Kunden?
- Kundentypologien.
- Was erwarten Kunden von Angeboten?

Unwiderstehliche Angebote texten

- Grundregeln der Angebotsgestaltung.
- Mit verkaufsaktiven Formulierungen den Kunden überzeugen.
- Bilder im Kopf des Interessenten erzeugen.
- Angebotsschreiben, Auftragsbestätigung, Nachfassbriefe.
- Mit Success-Stories und Referenzen punkten.
- Ideen generieren & Zeit sparen: Texten mit KI.

Vom Produktnutzen zum Kundennutzen

- Was wollen Kunden?
- Die Wertschöpfungskette des Kunden kennen.
- Allgemeine und individuelle Kaufmotive der Kunden.
- Nutzenargumentation für das Buying Center.
- KI-gestützte Argumentationshilfen und Nutzenformulierungen
- Abgrenzung von anderen Marktangeboten.

Angebote nachverfolgen

- Effektive Angebotsverfolgung in den Tagesablauf integrieren.
- Angebote nachfassen, ohne zu nerven.
- Auf typische Einwände professionell reagieren.

Angebote telefonisch nachfassen

- So steigen Profis in ein erfolgreiches Nachfasstelefonat ein.
- Gekonnt gefragt ist halb gewonnen.
- Aus Sicht des Kunden argumentieren.
- Killerphrasen und Blockadehaltung durchbrechen.
- Umgang mit Vertröstern.

Preisverhandlung führen – erfolgreich abschließen

- Mentale Vorbereitung auf Verhandlungen.
- Interessen herausarbeiten statt Positionen beziehen.
- Unfaire Argumente durchschauen und ihnen begegnen.

- Weg von Rabatten – den optimalen Preis durchsetzen.
- Kaufsignale erkennen und Verhandlungen erfolgreich abschließen.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

- Von der Angebotsqualifizierung und -erstellung bis hin zur effektiven Nachverfolgung professionalisierst du dein Angebotsmanagement und steigerst deine Verkaufs- und Abschlusschancen.
- Du kannst noch gezielter die Bedürfnisse deiner Kunden und Interessenten ermitteln und weißt, auf was es bei der individuellen Angebotserstellung ankommt.
- Du weißt, wie sich der Nutzen für den Kunden im Angebot niederschlägt und hebst dich damit gewinnbringend vom Wettbewerb ab.
- Du trainierst dein Verhandlungsgeschick und steigerst damit deine Abschlusschancen.

Methoden

Einzel- und Gruppenarbeiten, Diskussion, Bearbeitung eigener Praxisfälle, Fall- und Best-Practice-Beispiele, Erfahrungsaustausch, Checklisten.

Bitte Fallbeispiele und Angebotsschreiben aus dem eigenen Alltag mitbringen.

Teilnehmer:innenkreis

Fachkräfte aus dem Vertriebsinnendienst, Kundenservice, Vertriebsassistenten und -sekretariat. Angesprochen werden auch Innendienstverkäufer:innen, Verkäufer:innen aus dem Außendienst, Selbstständige, Projektleiter:innen.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Referent:in

Conny Kozub

Mein Name ist Conny Kozub – deine



Trainerin für Neukundengewinnung und inspirierende Kommunikation. Mein Ziel ist es, Unternehmen und Menschen zum Leuchten zu bringen. Dafür vermittele ich im Training die passenden Theorien und Werkzeuge und gebe Impulse – mit Spaß, Wertschätzung und viel Praxis. Die Workshopinhalte sind dabei gehirngerecht aufbereitet, um einen besseren Wissenstransfer zu garantieren.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Online

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

09.-10.11.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Montag, 09.11.2026

09:00 Uhr - 17:30 Uhr

Dienstag, 10.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/32477

Teilnahmegebühr

€ 1.540,- zzgl. MwSt.

€ 1.832,60 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/5242

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de