



Wolfgang Strahl vom Darmstädter FDI-Bezirksvorstand bedankt sich bei der Referentin Marianne Lotz.

Darmstadt

... damit aus Angeboten letztlich auch Aufträge werden

Viele Tipps und Anregungen hatte Marianne Lotz für ein professionelles Angebots-Management parat. Als ehemalige Drucksachen-Einkäuferin hat sie die Unterschiede bei der Angebots-Abgabe ihrer früheren Lieferanten selbst erlebt und konnte auf unterhaltsame Weise aus ihrem Erfahrungsschatz erzählen. Der Preis ist längst nicht immer das Entscheidungskriterium, auch wenn das auf Anbieterseite die anscheinend vorherrschende Meinung ist.

Dass die Basis für die Auftrags-Chance bereits im so genannten »Vor-Angebots-Gespräch« gelegt wird und wie man ein Angebot mit Nutzen-Argumenten anreichert und werbewirksam gestaltet, damit der Kunde sich leichter dafür entscheidet, das erfuhren

die interessierten Gäste. Wieso ein Nachfass-Gespräch die Chance auf den Auftrag weiter erhöht und welche Fehler dabei immer wieder gemacht werden, stimmte so manchen Zuhörer nachdenklich.

Fragen wie »Wo stehen wir denn mit unserem Angebot?« sind als Gesprächs-Einstieg äußerst ungeeignet, weil sie direkt den Fokus auf den Preis lenken. Wie man hier kundenorientiert vorgeht, dazu hatte Frau Lotz einige treffende Beispiele.

Damit jeder die Inhalte des Vortrages gleich in die Praxis umsetzen kann, gab es für alle Interessierten ein Handout mit rhetorischen Tipps und Tricks. Fazit: Ein lebendiger, gehaltvoller Vortrag und mit 30 Besuchern eine gelungene Veranstaltung. **Kli.**