



Schepenstraat 86 b1
3039 NM Rotterdam

T +31 (0)10 - 465 77 75
F +31 (0)10 - 465 77 54
I n f o @ p r o t a a l . n l
W w w . p r o t a a l . n l

Postbank 9025414
Btw NL1784559099B01

Effectieve, klantmagnetische offertes schrijven

Als zakelijk dienstverlener ontkom je er vaak niet aan: **een offerte schrijven**. Tijd die je moet investeren, zonder dat je ervoor betaald krijgt. En dan krijg je de opdracht ook nog eens niet. Misschien schuif je het schrijven wel eens voor je uit. Of ben je gewoon heel ontevreden als je voor je gevoel weer veel te lang bent bezig geweest met een offerte. En de **klant uiteindelijk ook niet voor je kiest**.

Allereerst: je staat niet alleen. Veel ondernemers willen veel liever lekker ondernemen en niet bezig zijn met het schrijven van offertes. Het lijkt 'bijzaak'. En daarom "komt het er niet van". En zijn er **altijd andere, veel urgentere zaken, die voorrang krijgen**. Terwijl je klant met smart op jouw offerte wacht, omdat hij zo graag met je aan de slag wil....

Natuurlijk weet iedereen dat het heel handig is om verwachtingen die je van elkaar hebt, vooraf op papier te zetten. **Je moet offertes kunnen schrijven. Het hoort bij je vaardigheden als ondernemer**. Je kunt het niet aan iemand anders uitbesteden. En vanuit mijn ervaring, vindt je klant je juist heel professioneel als je een goede offerte schrijft.

Misschien ben je wel overtuigd van het nut van offertes. Maar weet je niet hoe je snel een offerte schrijft. Het liefst **een offerte waar niemand "nee" op zegt**. Zodat je de tijd die je er aan besteedt, goed besteed is. En het allerliefst schrijf je een offerte waarin je niet op prijs hoeft te concurreren. Lijkt dat onmogelijk? Dat is het niet. Het is namelijk precies wat je gaat leren in de training "Effectieve, klantmagnetische offertes schrijven".

Als je de training "Effectieve, klantmagnetische offertes schrijven" volgt, mag je **de volgende resultaten** verwachten:

- Je hebt een opzet gemaakt voor jouw basisofferte;
- Je hebt al een deel van de teksten van jouw basisofferte;
- Jouw offertes hoeven minder op prijs te concurreren;
- Je kunt snel de flexibele delen van je offerte formuleren;
- Je weet de juiste toon bij je doelgroep te vinden;
- Je zult meer klanten aantrekken door je offerte.

"In sommige situaties vragen potentiële klanten om een offerte. Het leek me daarom handig om de workshop offerteschrijven te volgen om zo de kwaliteit van de offertes te verhogen. De workshop was interessant, leuk en direct in de praktijk toepasbaar. Ik kon de verworven kennis meteen toepassen in een offerte. Met die offerte kregen wij de opdracht. Wat dat betreft was ook het financiële rendement op de investering bij Protaal fantastisch." Jean-Pierre Houtkoop, zelfstandig subsidieadviseur Tatanai

De training “Effectieve, klantmagnetische offertes schrijven” duurt één dag. Per training is er plaats voor slechts 8 deelnemers, zodat er veel ruimte is voor persoonlijke aandacht en feedback. Na afloop mag je bovendien (binnen 3 weken) jouw offerte aan me mailen, zodat ik er per e-mail feedback op kan geven.

Wil je snel en effectief een offerte schrijven waar je klanten geen ‘nee’ op willen zeggen? Meld je dan direct aan! Je doet dat door een e-mail te sturen naar info@protaal.nl. Vermeld in je e-mail dat je wilt deelnemen aan de training “Effectieve, klantmagnetische offertes schrijven”. Je krijgt dan per e-mail een bevestiging met een aantal vragen, een kleine voorbereidingsopdracht en een factuur. Je deelname is definitief nadat de factuur betaald is.

Data: dinsdag 2 februari 2010

 donderdag 22 april 2010

Tijd: 9.30 – 16.15 uur

Locatie: Centrum Rotterdam, goed te bereiken met ov en auto

Investing

De kosten voor deze workshop bedragen EUR 349,00, exclusief 19% btw. Als er één offerte meer wordt ondertekend, heb je dat bedrag er waarschijnlijk al uit! Voor dit bedrag krijg je bovendien niet alleen een hele dag training met praktische opdrachten die je direct kunt toepassen op je eigen teksten. Ook krijg je **e-mailcoaching** op een offerte binnen 3 weken maand na afloop van de workshop. **Helemaal gratis!**

Nog vragen?

Heb je nog vragen of wil je meer informatie? Aarzel dan niet me te bellen (06-24523806) of te mailen (s.meijles@protaal.nl). Ik sta je graag te woord!

Suzanne Meijles

ProTaal

leert je hoe je zélf overtuigende teksten schrijft waarmee je meer klanten aantrekt

Schepenstraat 86 A
3039 NM ROTTERDAM

010 - 465 77 75
06 – 245 238 06

www.protaal.nl

Wil je maandelijks interessante tips en adviezen ontvangen? Meld je dan aan voor de gratis nieuwsbrief:
www.protaal.nl/nieuwsbrief.html