

Doppelter Salto inklusive?

- Professionelles Angebotsmanagement und selbstbewusste Honorarverhandlung -

In diesem Seminar lernen Sie, die Anfragen Ihrer Kunden zielgerichtet und erfolgsorientiert zu behandeln und Angebote zu schreiben, die dem Kunden die Entscheidung zum Auftrag erleichtern, und zwar zu *Ihrer* Honorarvorstellung.

Oft ist das Erarbeiten eines Angebotes so zeitaufwändig, dass Sie es fast als ersten Job für ein Unternehmen betrachten können. Umso ärgerlicher ist es, wenn aus Ihrem Angebot doch kein Auftrag wird.

Erfahren Sie, wie Sie dem üblichen Einwand „zu teuer“ souverän begegnen können. Bereiten Sie sich auf Kunden-Argumentationen vor und gehen Sie selbstverständlich und authentisch mit Nutzungsrechten um.

So kann sich Ihre Seminar-Investition schon in der nächsten Honorar-Verhandlung amortisieren.



ZEIT UND ORT:

Mi. 30.11.2011 von 9.00 – 18.00 Uhr in Luxemburg

SEMINAR-BEITRAG:

Für Mitglieder von Design Luxembourg und der AGD: 240 Euro, für Nicht-Mitglieder 460 Euro

Zuzüglich 19 % Mehrwertsteuer, die aber für Luxemburger Teilnehmer entfällt, wenn man eine Mehrwertsteuer-Ident-Nummer hat.

INKLUSIVE:

Verpflegung:
Mittagessen, Kaffeepausen, Seminargetränke

Skript und Fotoprotokoll zum Erinnern und Vertiefen.
Sie können zuhören statt mitschreiben.

SEMINAR-ANMELDUNG

Bitte melden Sie sich per E-mail oder telefonisch an unter info@marianne-lotz.de

Tel. 0049 (0) 2630 6484

Mehr Informationen finden Sie unter www.lotz-seminare.de „offene Seminare“



Hauptstraße 86
56220 Urmitz/Koblenz
Tel. 0 26 30 - 64 84
Mobil 0171 - 415 01 25
Fax 0 26 30 - 8 43 89
E-Mail: info@lotz-seminare.de
www.lotz-seminare.de