

Modul 5: Angebotsbearbeitung

Erfolgsfaktoren zur Optimierung Ihrer Auftragswahrscheinlichkeit

Ihre Vorteile:

- Sicherheit im Verhandlungsspielraum
- Stärkung eigener Kompetenz
- Auffrischung betriebswirtschaftlicher Grundlagen
- Wirtschaftlicher Erfolg durch erhöhte Auftragschancen

Die Angebotserstellung ist der erste Schritt zur Auftragsgewinnung. Erfahren Sie, welche Inhalte ein vollständiges Angebot enthalten muss und welche Aspekte bei einer Vertragsgestaltung zu beachten sind. Zusätzlich erlernen Sie Grundlagen der Kosten- und Leistungsrechnung, die Ihnen einen betriebswirtschaftlichen Blick über Ihr Angebot bieten. Übungen zur Voll- und Teilkostenrechnung sowie diverser Kalkulationsverfahren festigen Ihr neues Wissen. Mit diesem Know-how können Sie kompetent und eigenständig Angebote beim Kunden vor Ort modifizieren ohne zeitintensive Rücksprachen mit dem Innendienst zu führen.

Keywords:

- Anfragenbewertung
- Investitionsentscheidungen
- Value added selling
- Pricing
- Produkthaftung und Incoterms

Quick Facts:

- Termin:
- Umfang: 2,5 Tage
- Ort: Akademie der Ruhr-Universität
- Methodik: Vortrag, Diskussion, Gruppenarbeiten, Fallstudien
- Abschluss: Zertifikat
- Kosten: 1.690,00 EUR
- Dozenten: Herr Dipl.-Wirt.-Ing. / MBM Udo-Volkmar Reschke
Herr Dipl.-Ing. / MBM, BBA Christian Harting