



Checklist Winnende offerte

Een offerte is een opdracht in wording, en het kan een voorbode zijn van een lange en gelukkige relatie. Zo zou het sprookje kunnen beginnen van 'De Winnende Offerte en het gevecht met het uitstelmonster'.

Met deze workshop en checklist weet je hoe je een winnende offerte maakt en hoe deze offerte zichzelf verkoopt en welke belemmeringen er zijn om soepel zaken te doen. De afkortingen (*) zijn gebaseerd op het [Verkoopkompas](#).

		+
1	Co(*): Naam, organisatie, adres en woonplaats zijn 100% correct	
2	Co: de offerte start met een prikkelende opening	
3	Co: de openingsalinea legt een helder verband met het verkoopgesprek	
4	Co: uit de samenvatting blijkt hoe goed je de situatie van de klant hebt begrepen	
5	An: in de offerte staan maximaal drie kernvragen die de behoefte van de klant beschrijven	
6	Pr: de oplossing (product of dienst) staat beschreven in maximaal 70 woorden	
7	Pr: in de offerte staan altijd twee mogelijkheden, waaruit de klant kan kiezen	
8	Pr: de investering is op verschillende manieren toegelicht (feitelijke investering, totaal investering, de investering p.p. of per periode e.d.)	
9	Af: er is een laagdrempelig vervolg vermeld, dat de klant zelf kan kiezen	
10	Af: de offerte is op een vriendelijke en passende wijze afgesloten	
	Totaal	

Wil je meer tips of persoonlijke feedback, met direct resultaat, dan kan dat op basis van resultaatbeloning:

- je betaalt € 25 excl. BTW per consult (van maximaal 30 minuten) en
- zodra dit leidt tot omzet x% van het vermelde offerte bedrag (eenmalig).

Heart Selling BV

Karpervijver 10b
NL 3703 CJ Zeist

PO Box 969
NL 3700 AZ Zeist

T +31 (0)30 6922322
F +31 (0)84 8387944

www.heart-selling.nl
info@heart-selling.nl