



Die Fehler nach der Angebotsabgabe: Warum auch gute Angebote nicht zwangsläufig zum Auftrag führen (German Edition)

Hans-Jürgen Borchardt

Download now

[Click here](#) if your download doesn't start automatically

Die Fehler nach der Angebotsabgabe: Warum auch gute Angebote nicht zwangsläufig zum Auftrag führen (German Edition)

Hans-Jürgen Borchardt

Die Fehler nach der Angebotsabgabe: Warum auch gute Angebote nicht zwangsläufig zum Auftrag führen (German Edition) Hans-Jürgen Borchardt

Essay aus dem Jahr 2010 im Fachbereich BWL - Marketing, Unternehmenskommunikation, CRM, Marktforschung, Social Media, Note: keine, , Sprache: Deutsch, Abstract: Die Situation: Der Kunde war interessiert. Das Gespräch war gut und man hatte ein gutes Gefühl, nachdem das Angebot abgegeben wurde. Doch dann war Totenstille.

Die Folge ist ein bisschen Frust, ein bisschen Enttäuschung und dann die resignierende Feststellung, dass das eben so ist und man die Kunden ja nicht zwingen kann.

Jeder, der so denkt und handelt, unterbricht die Verkaufsverhandlung, bevor eine Entscheidung gefallen ist. Eine Verkaufsverhandlung ist erst zu Ende, wenn der Kunde das Angebot definitiv abgelehnt hat bzw. den Auftrag an eine andere Firma vergeben hat. Wer also den Verkaufsprozess vor der endgültigen Entscheidung abbricht, schadet sich in mehrfacher Hinsicht selbst.

Man hat Zeit und möglicherweise auch Know-how verschenkt.

Man hat die Kalkulation -auch für den Wettbewerb-offengelegt.

Der Kunde, der erwartete, dass man sich meldet, um noch über offene Fragen zu reden, ist enttäuscht und entscheidet sich für einen Wettbewerber, der aktiver war.

Der enttäuschte Kunde verändert seine positive Einstellung zum Unternehmen, weil er Desinteresse unterstellt.

Fazit:

Alle, die in der Angebotsphase zu früh aufgeben, verschenken einen wichtigen Teilerfolg. Die positive Einstellung, die der Interessent durch Werbung und Empfehlung gewonnen hatte, wird nachhaltig eingeschränkt. Er wird in Zukunft in seinem Freundes- und Bekanntenkreis von der Firma abraten, weil er sich unzureichend betreut fühlte.

Die Gründe für einen vorzeitigen Abbruch können sowohl organisatorisch, als gefühlsmäßig sein oder auf falschen Annahmen beruhen, z. B.:

 [Download Die Fehler nach der Angebotsabgabe: Warum auch gut ...pdf](#)

 [Read Online Die Fehler nach der Angebotsabgabe: Warum auch g ...pdf](#)

Download and Read Free Online Die Fehler nach der Angebotsabgabe: Warum auch gute Angebote nicht zwangsläufig zum Auftrag führen (German Edition) Hans-Jürgen Borchardt

From reader reviews:

Patricia Jones:

Now a day individuals who Living in the era wherever everything reachable by match the internet and the resources in it can be true or not need people to be aware of each facts they get. How people have to be smart in acquiring any information nowadays? Of course the answer is reading a book. Reading through a book can help people out of this uncertainty Information especially this Die Fehler nach der Angebotsabgabe: Warum auch gute Angebote nicht zwangsläufig zum Auftrag führen (German Edition) book as this book offers you rich facts and knowledge. Of course the info in this book hundred per-cent guarantees there is no doubt in it you probably know this.

Theodore Parish:

This book untitled Die Fehler nach der Angebotsabgabe: Warum auch gute Angebote nicht zwangsläufig zum Auftrag führen (German Edition) to be one of several books this best seller in this year, this is because when you read this publication you can get a lot of benefit into it. You will easily to buy this specific book in the book shop or you can order it by means of online. The publisher of this book sells the e-book too. It makes you quicker to read this book, because you can read this book in your Cell phone. So there is no reason to you personally to past this book from your list.

Oscar Barr:

Do you have something that that suits you such as book? The guide lovers usually prefer to pick book like comic, brief story and the biggest one is novel. Now, why not hoping Die Fehler nach der Angebotsabgabe: Warum auch gute Angebote nicht zwangsläufig zum Auftrag führen (German Edition) that give your pleasure preference will be satisfied through reading this book. Reading habit all over the world can be said as the way for people to know world better then how they react in the direction of the world. It can't be claimed constantly that reading habit only for the geeky man but for all of you who wants to possibly be success person. So , for all of you who want to start reading through as your good habit, it is possible to pick Die Fehler nach der Angebotsabgabe: Warum auch gute Angebote nicht zwangsläufig zum Auftrag führen (German Edition) become your own starter.

Cheryl Lopez:

This Die Fehler nach der Angebotsabgabe: Warum auch gute Angebote nicht zwangsläufig zum Auftrag führen (German Edition) is great e-book for you because the content that is full of information for you who always deal with world and still have to make decision every minute. This kind of book reveal it details accurately using great arrange word or we can declare no rambling sentences in it. So if you are read the idea hurriedly you can have whole information in it. Doesn't mean it only gives you straight forward sentences but tough core information with lovely delivering sentences. Having Die Fehler nach der Angebotsabgabe: Warum auch gute Angebote nicht zwangsläufig zum Auftrag führen (German Edition) in your hand like

finding the world in your arm, data in it is not ridiculous just one. We can say that no e-book that offer you world with ten or fifteen minute right but this publication already do that. So , this can be good reading book. Hey there Mr. and Mrs. active do you still doubt that will?

**Download and Read Online Die Fehler nach der Angebotsabgabe:
Warum auch gute Angebote nicht zwangsläufig zum Auftrag führen
(German Edition) Hans-Jürgen Borchardt #ZBDF8XVNS79**

Read Die Fehler nach der Angebotsabgabe: Warum auch gute Angebote nicht zwangsläufig zum Auftrag führen (German Edition) by Hans-Jürgen Borchardt for online ebook

Die Fehler nach der Angebotsabgabe: Warum auch gute Angebote nicht zwangsläufig zum Auftrag führen (German Edition) by Hans-Jürgen Borchardt Free PDF d0wnl0ad, audio books, books to read, good books to read, cheap books, good books, online books, books online, book reviews epub, read books online, books to read online, online library, greatbooks to read, PDF best books to read, top books to read Die Fehler nach der Angebotsabgabe: Warum auch gute Angebote nicht zwangsläufig zum Auftrag führen (German Edition) by Hans-Jürgen Borchardt books to read online.

Online Die Fehler nach der Angebotsabgabe: Warum auch gute Angebote nicht zwangsläufig zum Auftrag führen (German Edition) by Hans-Jürgen Borchardt ebook PDF download

Die Fehler nach der Angebotsabgabe: Warum auch gute Angebote nicht zwangsläufig zum Auftrag führen (German Edition) by Hans-Jürgen Borchardt Doc

Die Fehler nach der Angebotsabgabe: Warum auch gute Angebote nicht zwangsläufig zum Auftrag führen (German Edition) by Hans-Jürgen Borchardt Mobipocket

Die Fehler nach der Angebotsabgabe: Warum auch gute Angebote nicht zwangsläufig zum Auftrag führen (German Edition) by Hans-Jürgen Borchardt EPub