


Offertes schrijven

Een vergeten vak

TEKST TANJA CAVALJÉ FOTOGRAFIE MANON DE KONING

Natasja Hoogenboom



Offertes zijn de bloedsomloop van iedere ondernemer. Maar hoe vaak tovert een offerte een glimlach op je gezicht? Lees jij gretig door na: In aansluiting op het aangename onderhoud dat we 25 augustus jongstleden hadden...? Het kan ook anders vertelt Natasja Hoogenboom, eigenaar van SalesTAALent.

‘Leerde jij offertes schrijven op school? Ik niet. Toen ik in de sales begon deed ik maar wat. Ik kopieerde offertes van collega’s die ook maar wat deden. Tot ik een heldere offertestructuur kreeg. Van daaruit kon ik bouwen en verbeteren. Ik evalueerde honderden offertetrajecten en ontdekte wanneer een offerte de X-factor krijgt.’

Hoe krijgt een offerte die X-factor?

‘Laat zien dat je de klant begrijpt. Doe moeite. Grijp vanaf de eerste zin de aandacht van je (potentiële) klant. Het is net als in de kroeg: zorg voor een goede opningszin! Neem je lezer mee in een voorstel met een duidelijke structuur. Schrijf de informatie die hij zoekt op de plaats waar hij gegevens verwacht. Val op door helder taalgebruik en originele vormgeving. Je offerte is onweerstaanbaar als je klant zichzelf herkent en begrepen voelt.’

Valt dat te leren?

‘Natuurlijk. Niet voor niets schakelen steeds meer bedrijven mij in voor trainingstrajecten. Zeker als je in een dienstverlenende branche werkt, is een offerte zoveel meer dan alleen een prijsopgave. Ik vind het heerlijk om mijn kennis en expertise te delen. Anderen te inspireren en winkansen te verzilveren! Daarom start op 3 oktober mijn online salestraining: maak je offerte onweerstaanbaar.’

Hoe ziet die online training eruit?

‘De training bestaat uit 9 lessen in 6 weken. Alle belangrijke facetten komen aan bod: van de basis van een goede offerte tot scoringskansen vergroten. Héél praktijkgericht: vanaf dag één pas je in de praktijk toe wat je leert. Je bepaalt je eigen tempo.

Ideaal, want zo past de training makkelijk in je drukke leven. Je hoeft niet eens de deur uit. Je krijgt ook nog eens toegang tot een exclusieve online inspiratiegroep. Dat betekent feedback en tips krijgen van andere salesmensen.’

Enne... wat levert die training me op?

‘Haha, dat is een goede vraag. Naast veel leerplezier levert de training, waarover je trouwens meer kunt lezen op www.maakjeOFFERTEonweeraanbaar.nl, het volgende op’:

- Je trekt meer klanten over de streep met een onweerstaanbare offerte;
- Je bespaart tijd omdat je werkt met een duidelijke structuur met vaste onderdelen;
- Je haalt meer omzet binnen. Klanten zeggen ja tegen jouw offerte;
- Je bespaart geld omdat je geen tekstschrijver inhuurt. Je kent nu zelf de belangrijkste geheimen voor het schrijven van een commerciële tekst;
- Je verliest geen klanten aan de concurrent. Je blijft de concurrentie een stap voor.

‘Natuurlijk ontvang je na afloop van de training een deelnamecertificaat. Offertes schrijven is een vak. Een vak dat loont!’ ■

SalesTAALent
Speelhuislaan 158
4815 CJ Breda
T 06-41452343
E natasja@salestaalent.nl
I www.salestaalent.nl

