



# 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:**

#### **Rosemary Till:**

What do you with regards to book? It is not important together with you? Or just adding material when you want something to explain what your own problem? How about your time? Or are you busy person? If you don't have spare time to try and do others business, it is make you feel bored faster. And you have spare time? What did you do? Every individual has many questions above. They have to answer that question mainly because just their can do this. It said that about publication. Book is familiar in each person. Yes, it is proper. Because start from on kindergarten until university need this kind of Die Fehler nach der Angebotsabgabe: Warum auch gute Angebote nicht zwangsläufig zum Auftrag führen (German Edition) to read.

#### **Loyd Tyler:**

Die Fehler nach der Angebotsabgabe: Warum auch gute Angebote nicht zwangsläufig zum Auftrag führen (German Edition) can be one of your beginner books that are good idea. All of us recommend that straight away because this e-book has good vocabulary that can increase your knowledge in vocabulary, easy to understand, bit entertaining however delivering the information. The author giving his/her effort to set every word into delight arrangement in writing Die Fehler nach der Angebotsabgabe: Warum auch gute Angebote nicht zwangsläufig zum Auftrag führen (German Edition) although doesn't forget the main point, giving the reader the hottest as well as based confirm resource information that maybe you can be among it. This great information may drawn you into new stage of crucial pondering.

#### **Emma Berkey:**

A lot of reserve has printed but it is different. You can get it by net on social media. You can choose the top book for you, science, witty, novel, or whatever through searching from it. It is named of book Die Fehler nach der Angebotsabgabe: Warum auch gute Angebote nicht zwangsläufig zum Auftrag führen (German Edition). You'll be able to your knowledge by it. Without making the printed book, it might add your knowledge and make a person happier to read. It is most critical that, you must aware about reserve. It can bring you from one destination to other place.

#### **Stacy Abercrombie:**

A number of people said that they feel weary when they reading a book. They are directly felt the item when they get a half portions of the book. You can choose the particular book Die Fehler nach der Angebotsabgabe: Warum auch gute Angebote nicht zwangsläufig zum Auftrag führen (German Edition) to make your personal reading is interesting. Your skill of reading ability is developing when you such as reading. Try to choose easy book to make you enjoy to study it and mingle the impression about book and reading especially. It is to be very first opinion for you to like to open up a book and study it. Beside that the book Die Fehler nach der Angebotsabgabe: Warum auch gute Angebote nicht zwangsläufig zum Auftrag

führen (German Edition) can to be your friend when you're truly feel alone and confuse in doing what must you're doing of the time.

**Download and Read Online Die Fehler nach der Angebotsabgabe:  
Warum auch gute Angebote nicht zwangsläufig zum Auftrag führen  
(German Edition) Hans-Jürgen Borchardt #D2MZCPNG9T0**

## **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**