



Der Tipp des Monats Juni 2008

Autor: Klaus Steinseifer

Angebotsblankett ins Altpapier?

Oder wie Sie mit Angebotsanfragen umgehen, die Sie nicht bearbeiten wollen!

Es ist immer wieder der gleiche Architekt, bei dem Sie schon viele Jahre immer wieder ein Angebotsblankett ausfüllen und Sie immer nur das Unternehmen sind, bei dem der Wettbewerbspreis verglichen wird.

Geht es Ihnen auch so?

Irgendwann kommt dann der Zeitpunkt: Sie haben die Nase gestrichen voll und geben das Angebot nicht mehr ab, es landet unausgefüllt im Altpapier.

Stopp! Vorher muss noch ein netter Brief geschrieben werden:

Sehr geehrter Herr Mustermann, guten Tag,

Dankeschön für die Zusendung der Ausschreibungsunterlagen und den damit erbrachten Beweis Ihres Vertrauens in mein Unternehmen.

Sie wissen, dass ich sehr gerne für Sie arbeite, muss Ihnen aber leider mitteilen, dass mein Team an mehreren Aufgabenstellungen noch bis (Monat/Jahr) gebunden ist.

Wir wollen unsere Aufträge ordnungsgemäß abwickeln und mit unseren Kunden die vereinbarten Termine unbedingt einhalten. Denn nur zufriedene Kunden sichern langfristig unseren Erfolg.

Der Steini®

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



Die Steinseifer-Seminare
Management im Handwerk.

Ich möchte keinen Auftrag annehmen, den ich nicht termingerecht fertig stellen kann. Das wollen Sie sicher auch nicht? Ich bedauere daher sehr, und bitte um Ihr Verständnis dafür, dass ich das Angebot nicht abgeben kann. Ich freue mich aber, wenn Sie mich weiterhin bei Ihren nächsten Ausschreibungen berücksichtigen. Vielen Dank!

Persönliche Unterschrift

Bisher sind Sie bei dem zuständigen Mitarbeiter dieses Architekturbüros nicht zum Zuge gekommen. Sind Sie schon mal da gewesen? Haben Sie sich und Ihr Unternehmen bei diesem potentiellen Auftragsvergeber schon einmal vorgestellt, sich präsentiert? Nein, dann sollten Sie das sehr schnell nachholen. Vielleicht gehört dann der nächste Auftrag Ihnen!

Wenn das auch nicht hilft, hilft halt immer noch der freundliche und nette Absagebrief. Irgendwann wechselt dieser Mitarbeiter seinen Arbeitgeber und eine neuer Mann, eine neue Frau ist jetzt für diese Aufgabe zuständig. Und siehe da, plötzlich stimmt die Chemie und Sie sind in Zukunft der Favorit in diesem Architekturbüro.

Deshalb: Niemals eine Türe zuschlagen, die man angelehnt lassen kann.

Autor und Herausgeber



Klaus Steinseifer

Ausführliche Informationen über unsere Qualifizierungsarbeit in der modernen, zukunftsorientierten und nachhaltig erfolgreichen Unternehmensentwicklung und Unternehmensführung finden Sie unter www.steinseifer.com.

So erreichen Sie mich:

Telefon +49 (0)174 2493577

Mail klaus.steinseifer@steinseifer.com

Impressum

www.steinseifer.com/impressum

Der Steini®

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



Die Steinseifer-Seminare
Management im Handwerk.