



Der TQS Angebotsprofi

Total Quality Selling

Digitaler und interaktiver Zertifikatslehrgang für mehr Aufträge im Vertrieb

90 Prozent aller Verkäufer schöpfen das Umsatz- und Ertragspotenzial, das im Angebotsprozess liegt, nicht voll aus! Der TQS Angebotsprofi vermittelt Werkzeuge und Methoden, mit denen Sie systematisch mehr Aufträge aus Anfragen und Angeboten gewinnen und Ihre Vertriebsarbeit nachhaltig optimieren. Verbessern Sie Ihre Effizienz in der Bearbeitung von Anfragen und sparen Sie so Zeit und Ressourcen und steigern Sie Ihre Abschlussquoten durch eine effektive Angebotsverfolgung. Profitieren Sie als Anfänger wie auch als Profi von den Erkenntnissen aus 35 Jahren Vertrieb und über 3.000 erfolgreichen Projekten.

Der TQS Angebotsprofi, der von der Integrata Cegos Group in Zusammenarbeit mit der Deutschen Vertriebsberatung als erster interaktiver und digitaler Lehrgang entwickelt wurde, wird von ausgebildeten TQS Consultants moderiert und begleitet. Der Zugang zu den Lerninhalten erfolgt via PC, Laptop oder Tablet. Über eine geschlossene Facebook-Gruppe besteht die Möglichkeit zum direkten Austausch mit dem Trainer und den anderen Teilnehmern. Gelernt wird, wann es passt, unabhängig von Ort und Zeit, im eigenen Tempo. Einfacher und komfortabler kann man seine Vertriebskompetenzen kaum erweitern!

Der Angebotsprozess – Viel Luft nach oben

Der Angebotsprozess sowie die vertriebliche Interaktion mit dem Kunden sind in den deutschen Kernbranchen nach wie vor die maßgeblichen Faktoren im Vertriebsprozess: 95 Prozent des Umsatzes werden über diesen Weg generiert. Da lohnt es sich,

zu fragen, was diejenigen unter den Verkäufern anders machen, die weit mehr Aufträge aus ihren Angeboten erzielen als im Branchendurchschnitt üblich.

Der TQS Angebotsprofi – Effizienter und erfolgreicher im Vertrieb

Der Lehrgang umfasst zwei Kompetenzbausteine mit über 50 innovativen Lernmodulen, die dem Prozess von Anfrage, Angebot und Abschluss folgen. Dabei werden kurze Lernimpulse, Umsetzungsaufgaben und Live-Telefonate mit Reflexionen und

Zwischenprüfungen kombiniert. Dank umgehender Feedbacks kann das eigene Vorgehen sofort nachjustiert und optimiert werden. Daraus entsteht eine hohe Motivation, neue, erfolgreichere Wege auszuprobieren.



1. Kompetenzbaustein TQS Anfragemanagement und Angebotsgestaltung

Erkennen Sie das Potenzial von Anfragen und stellen Sie die richtigen Fragen

Sparen Sie Zeit und unnötigen Aufwand für Blindleistungen

Investieren Sie Ihre Aufmerksamkeit und Energie dort, wo Sie Kunden überzeugen können

Gestalten Sie Ihre Angebote kunden- und verkaufsorientierter



2. Kompetenzbaustein TQS Angebotsverfolgungs- management

Bauen Sie in angenehmer Form mehr Verbindlichkeit auf

Nutzen Sie die Einwände des Kunden als zusätzliche Chance

Werden Sie für Ihren Kunden zum letzten Ansprechpartner vor Auftragsvergabe

Überzeugen Sie Ihre Kunden, indem Sie neue Wege gehen. Mit dem TQS Angebotsprofi gestalten Sie Ihre Vertriebsaktivitäten effizienter, verbessern Ihre Erfolgsquoten und gewinnen

nachhaltig mehr Aufträge. Dokumentieren Sie Ihre Kompetenzen durch das Integrata-Zertifikat, das Sie nach bestandener Online-Abschlussprüfung erhalten.

Digitale Weiterbildung – Ihre Vorteile:

+ Selbstbestimmtes und flexibles Lernen

+ Unabhängig von Ort und Zeit

+ Arbeitszeitneutral

+ 12 Wochen Zugang zu den Lerninhalten

+ 12 Wochen Möglichkeit zum fachlichen Austausch mit dem Trainer und den anderen Teilnehmern

+ Nachhaltige Verankerung des Gelernten

+ Keine Reise- und Übernachtungskosten

„Ehrlich gesagt habe ich nach 20 Jahren im Vertrieb nicht mehr viel Neues erwartet. Ich bin absolut positiv überrascht worden – sehr interessant, praxisnah und anwendbar. Ich gewinne mehr und größere Aufträge als bisher, vielen Dank!“



Teilnehmerstimme