



1. Aufl. 2019, X, 49 S. 4 Abb.

Printed book

Softcover

[1]14,99 € (D) | 15,41 € (A) | CHF
17,00

eBook

[2]4,99 € (D) | 4,99 € (A) | CHF 5,00

Available from your library or
springer.com/shop

Patrick Hofstadt

Professionelle Angebotserstellung

Erklärungsbedürftige Inhalte überzeugend verkaufen

Series: essentials

- **Grundlagen der professionellen Angebotserstellung**
- **Hinweise und Beispiele für kundenorientiertes und überzeugendes Formulieren**
- **Argumentationsstrukturen und Botschaften für griffige Angebotstexte**

Dieses essential beinhaltet in kurzer und knapper Form die wesentlichen Hilfen und Hintergründe, die Sie dazu benötigen, ein kundenorientiertes und überzeugendes Angebot zu gestalten und zu verfassen. Sie lernen, wie Sie Angebote so gut strukturieren, so plakativ umsetzen und so verständlich formulieren, dass Entscheider schon beim Querlesen den individuellen Mehrwert der angebotenen Lösung begreifen. Die Inhalte basieren auf mehr als zehn Jahren operativem Angebotsmanagement, über 1.000 analysierten Angeboten und detaillierten Kenntnissen zu den Angebots-Best Practices in den USA, in Europa und Deutschland.

Order online at springer.com / or for the Americas call (toll free) 1-800-SPRINGER / or email us at: customerservice@springernature.com. / For outside the Americas call +49 (0) 6221-345-4301 / or email us at: customerservice@springernature.com.

The first € price and the £ and \$ price are net prices, subject to local VAT. Prices indicated with [1] include VAT for books; the €(D) includes 7% for Germany, the €(A) includes 10% for Austria. Prices indicated with [2] include VAT for electronic products; 19% for Germany, 20% for Austria. All prices exclusive of carriage charges. Prices and other details are subject to change without notice. All errors and omissions excepted. [3] No discount for MyCopy.

