



WEBINAR

UNTERNEHMENSANGEBOT GESTALTEN



DATUM
04.03.2026



UHRZEIT
17:00 Uhr

REFERENT:
RALF KONOPKA



SELBSTÄNDIGE
IN BAYERN
BDS



Giant-Offer®

**Besuche unsere Workshops und Seminare und baue Dir Dein
"unwiderstehlichem Angebot", Dein... **GIANT-OFFER®****



"Win People & Create Impact"

Professionell Kontakte im Premium Bereich gewinnen



Ralf Konopka (Dipl.-Kfm.)  Verkaufstrainer

 Optimierte Dein Business zu einem "unwiderstehlichen Angebot" (THE GIANT-OFFER®) und Du verkaufst automatisch mehr | Beratung für Sales und Branding | Certified-KI-Marketing-Manager | 1.Vorst. Gewerbeverband e.V.

Rosenheim, Bayern, Deutschland · [Kontaktinformationen](#)

[zum aktuellen Online Workshop](#) 

4.559 Follower:innen · 500+ Kontakte



Hier gehts zum Angebot - verliere kein Geld mehr...



Viele sagen "mehr Umsatz geht jetzt nicht" - FALSCH, Du ...

Wer kennt diese Aussage?

*„Ich suche nach diesem oder jenem,
aber es darf nicht so teuer sein.“*

Welches Denkmuster liegt dieser Aussage zu Grunde?
Nach welchen Kriterien wählt der Kunden aus?

Der Unterschied zwischen einem preisgesteuerten Angebot und einem wertgesteuerten Angebot:

Preis

Dein Kunde findet viele Vergleiche.

Er findet eigene Vorstellung bestätigt.

Wettbewerbsfähiger Preis als Basis.

Kunde kann Preis & Leistung bei ähnlichen Angeboten vergleichen.

Kunde erkennt alte standardisierte Methoden und Muster wieder.

Preiskampf

Der Unterschied zwischen einem preisgesteuerten Angebot und einem wertgesteuerten Angebot:

Wert

Kunde hält inne und muss anders denken.

Er muss den Wert neu bewerten.

Eingruppierung in eine neue Kategorie.

Preisvergleich schwierig und keine vergleichbaren Angebote am Markt.

Wertmesser des Kunden wird neu kalibriert

Wertedifferenz

Preis als Basis:

Wenn alle offensichtlichen Inhalte und Argumente gleich sind,
dann ist das Billigste gleich das Wertvollste.

Wert als Basis:

Wenn erkennbar ist, dass wertvolle und unvergleichliche
Inhalte über der Preisvorstellung zusammenkommen,
dann entsteht ein unwiderstehliches Angebot.

Was hast du heute kennengelernt?

Der Unterschied zwischen einem preisgesteuerten Angebot und einem wertgesteuerten Angebot

Preis als Basis – Wert als Basis

Preisgestaltung – Wertgestaltung

Was ist marktgerecht?

Die hungrige Menge

Welche Einwände hast Du gegen Deine eigne Dienstleistung?

Erschaffe ein starkes Bedürfnis

Was hast du heute kennengelernt:

Welches Leistungsversprechen gibst Du?

Betriebswirtschaftliche Beurteilung

Der Umgang mit einem Auftragsstorno

Welche Garantien kannst Du geben?

Welche Boni kannst Du geben?

Sichere Auftragsgewinnung durch das „beste Angebots-Anschreiben“

Wie beweise ich, dass ich der Richtige und die beste Wahl bin?

Womit gehst Du heute ins Rennen?

Reflektiere Dein derzeitiges Angebot kritisch.

Siehst Du für Dich noch Potential?

*Möchtest Du mehr erfahren, was bei Dir möglich ist?
Dann bleib jetzt dran...*

Mein Angebot heute an Dich:

Individuelles Drei-Monats-Training zum einem GIANT-OFFER.

Mindestens 12 Trainingseinheiten mit 60-90 Minuten via Zoom.

Zusätzlicher aktiver Service durch WhatsApp-Bereitschaft und Telefon.



GIANT-
OFFER

Mein Angebot heute an Dich:

Individuelles Drei-Monats-Training zum einem GIANT-OFFER.

Mindestens 12 Trainingseinheiten mit 60-90 Minuten via Zoom.

Zusätzlicher aktiver Service durch WhatsApp-Bereitschaft und Telefon.



Boni:



Persönliche Betreuung direkt mit mir auf „Prime-Ebene“.

Zusätzliche Software-Unterstützung durch mobile und Desktop-App .

Individuelle Terminabsprache und Berücksichtigung von Urlaubszeiten.

Vorzugspreis durch BDS-Bayern-Webinar

Statt ~~4.500 Euro netto~~ jetzt nur 3.950 Euro netto.



Angebot gültig für die ersten 6 Teilnehmer

bei Entscheidung bis Ende März 2026

und Erstterminbuchung bis Ende nächster Woche

(der Schnelle gewinnt - weitere Starter haben mind. 1-2-Monate Wartezeit)

Preissicherheit: keine versteckten Kosten,

Auftrag endet ohne dass es separater Kündigung bedarf (kein Abo-Model).

Mein Leistungsversprechen ✓



Wir werden ein aktuelles Angebot auf ein neues Verkaufslevel heben!
Du wirst schneller und einfacher Verkäufe tätigen.
Der Verkaufspreis und der Deckungsbeitrag wird höher sein.
...garantiert.

Meine Geldzurück-Garantie ✓



Wenn Du nach 4 Trainingsstunden nicht mehr weitermachen willst,
bekommst Du Dein Geld innerhalb von 7 Tage zurücküberwiesen.

Garantie-Bedingungen: alle 4 Trainingseinheiten wurden aktiv genutzt, die Aufgaben müssen erledigt sein, nur innerhalb des ersten Monats möglich.

Das ist der Haken an meinem Angebot ...

Du wirst eigene Zeit investieren müssen.
Das ist ein Investment in die Zukunft.

Was ist der nächste Schritt?

Kostenloses und unverbindliches Erstgespräch via Zoom – kein Kaufzwang.

Ersteinschätzung zu Deinem bisherigen Angebot und Potentialprüfung.

Erste kostenlose Tipps – Du kannst nur gewinnen.



Ersttermin buchen:

<https://calendly.com/ralkon-coaching/persoenerlicher-video-call-mit-ralf-konopka>

Kontaktaufnahme via LinkedIn:

<https://www.linkedin.com/in/ralf-konopka/>

Mail: vertrieb@ralkon.de

Telefon: **0171-7670509**