



KNAUER TRAINING

VERKAUFSTRAINING/CONSULTING

*„Lernen Sie was Ihr
Kunde denkt“*

KNAUER TRAINING
VORTRAG/TRAINING/CONSULTING

✉ Mag. (FH) Ulrike Knauer
Grabenweg 68
6020 Innsbruck

☎ +43/ (0)512 27 92 69

☎ +43 (0)660 1412394

✉ trainer@ulrikeknauer.com

🌐 www.ulrikeknauer.com



Ulrike Knauer – alle Rechte vorbehalten



KNAUER TRAINING

VERKAUFSTRAINING/CONSULTING

*„Lernen Sie was Ihr
Kunde denkt“*



Verkauf - Verhandlung - Kundenumgang

In schlechten Wirtschaftszeiten
geht es nur den Besten gut.

**„Abteilungsübergreifend
Wirkungsbereich
erweitern und somit
auch überzeugen!“**

Wie Sie intern Ihren Einflussbereich
erweitern und so effektiver in Ihrem
Handeln werden!



Trainingsmethode

Theorieinput – Üben – Transfer – aus der Praxis!

In Form von Dialogtraining wird der Transfer in die Praxis sichergestellt. Alle Module bestehen aus Video- und Einzelanalysen sowie Coaching-Gesprächen und Erfahrungsaustausch mit Konkretisierung der persönlichen Ziele.

Eine starke Persönlichkeit und Kompetenz, konsequentes Vorgehen, hohe Abschlussfähigkeit und die Fähigkeit zur intensiven Kundenbindung bestimmen einen Spitzenverkäufer.

„Abteilungsübergreifend Wirkungsbereich erweitern und somit auch überzeugen!“

Wie Sie intern Ihren Einflussbereich erweitern und so effektiv in Ihrem Handeln werden!

- ohne hierarchische Macht

Oft denken wir, Verhandlungen müssen nur von Ein- oder Verkäufern gelernt werden. Ist es nicht so, dass wir auch intern an andere Abteilungen unsere Ideen und Veränderungen verkaufen müssen. Ich nenne das Wirkung erzielen und den eigenen Einflussbereich erweitern, um für das Unternehmen erfolgreiche Projekte durchsetzen zu können. Und das, ohne die hierarchische Autorität zu haben - da geht Wirkung wirklich los.

Wie oft pflegen Sie das eigene Netzwerk in Ihrem Unternehmen aktiv. Und aktiv heißt wirklich aktiv die Kontakte zu gestalten, informelle Gespräche zu führen und damit den eigenen Einflussbereich zu erweitern.

Ist Verhandlung nur ein Thema für Ein- oder Verkäufer?

Wie erfolgreich „verkaufen“ Sie Ihre Ideen und Veränderungen intern? Ich nenne das Wirkung erzielen und den eigenen Einflussbereich erweitern, um für das Unternehmen erfolgreiche Projekte

durchsetzen zu können. Und das, ohne die hierarchische Autorität zu haben - da geht Wirkung wirklich los.

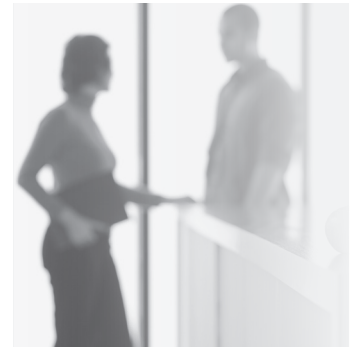
Wie oft pflegen Sie das eigene Netzwerk in Ihrem Unternehmen aktiv. Und aktiv heißt wirklich aktiv die Kontakte zu gestalten, informelle Gespräche zu führen und damit den eigenen Einflussbereich zu erweitern.

Erfolgreiche Menschen erweitern Ihren Wirkungs- und Einflussbereich und können die Techniken der Motivation und Überzeugung. Dazu gehört neben der reinen Verhandlungstechnik die Fähigkeit sich wirklich in das Gegenüber hineinversetzen zu können - wahrzunehmen, wo die wirklich Motivation ist und nicht das vorgeschobene Detail, was meist ja nur genutzt wird um den wahren Grund nicht sagen zu müssen. Anstatt selbst zu Erzählen, anzufangen offene Fragen - und ich meine wirklich offene Fragen, um die Welt des anderen zu lernen - zu stellen.

- 🌀 Wie „verkaufen“ Sie Ihre Projekte intern?
- 🌀 Wie erzielen Sie Wirkung und bekommen Gehör?
- 🌀 Wie tickt mein Gegenüber und wie hole ich ihn ab - sodass Sie Veränderungen besser durchsetzen

Inhalte:

- 🌀 Wirksame Kommunikation und Körpersprache
- 🌀 Empathie und pro-Aktivität
- 🌀 Wirkungsbereich erweitern – Strategische Vorgehensweise
- 🌀 Authentizität und Werte schaffen Vertrauen (meine eigenen Werte)
- 🌀 effektiv Netzwerken
- 🌀 Verhandlungstechniken



Was macht einen erfolgreichen Mitarbeiter aus?

Schaffen sie es Ihre Visionen und Innovationen auch intern wirksam zu platzieren?

Eine starke Persönlichkeit, konsequentes Vorgehen, hohe Abschlusskraft und die Fähigkeit die Interessen des Gegenübers zu erfassen!