



KNAUER TRAINING

VERKAUFSTRAINING/CONSULTING

*„Lernen Sie was Ihr  
Kunde denkt“*



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



Verkauf - Verhandlung - Kundenumgang

In schlechten Wirtschaftszeiten  
geht es nur den Besten gut.

## „Telefon und Kaltakquise“

Ziel- und Abschlussorientiert

Gewinner  
arbeiten mit Gewinnern

## „Telefon und Kaltakquise“

Ziel- und Abschlussorientiert

Gewinner  
arbeiten mit Gewinnern

### 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, Empathie, Abschlusskraft und Zielorientierung zeichnen einen guten Verkäufer in der Kaltakquise aus.*

In den herausfordernden Zeiten sind neue Wege gefragt. Mehr Neukunden durch Kaltakquisition

#### Methoden der wirksamen Akquise:

- 🎯 Integrität
- 🎯 Kompetenz
- 🎯 Kommunikation/Körpersprache auch am Telefon
- 🎯 ein guter Elevator Pitch für Interesse
- 🎯 Selbstmanagement

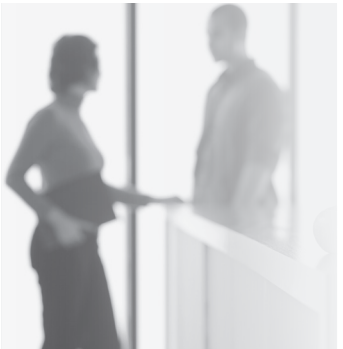
## Kaltakquise - ein Greuel oder auch Spaß, wenn man weiss wie es geht!

#### Ihr Nutzen:

Sie lernen, wie Sie zum richtigen Gesprächspartner kommen - und wie Sie sein Interesse bekommen. Es befähigt die Teilnehmer, mit anderen sicherer, besser, bewusster und überzeugender zu kommunizieren - gerade am Telefon. Die Teilnehmer haben Gelegenheit, schwierige Gesprächssituationen im Seminar zu erörtern und Lösungsansätze zu erarbeiten. Lernen Sie, wie Sie den Kunden zielgerecht akquirieren und hoch gesteckte Ziele am Telefon erreichen, mit gleichzeitiger Fokussierung auf Werteorientierung mit langfristiger Kundenbindung.

#### Inhalte:

- 🎯 Grundgesetze der Kommunikation und Körpersprache
- 🎯 Wie gebe ich Informationen am Telefon weiter
- 🎯 Was ist authentisch – Kommunikation oder Körpersprache
- 🎯 Barrieren
- 🎯 ein guter Elevator Pitch – wie ist meiner?
- 🎯 eine starke, werteorientierte Persönlichkeit
- 🎯 Konsequentes Vorgehen
- 🎯 Hohe Abschlusskraft
- 🎯 Fähigkeit zur intensiven Kundenbindung
- 🎯 Stimmtraining – wie setze ich die Stimme am Telefon richtig ein?
- 🎯 Kunden positiv zu überraschen
- 🎯 Mit Kompetenz und mehr Sicherheit für die Verkäufer



*Gerade in schwierigen Zeiten wird der „Kampf“ um den Kunden immer härter betrieben. Daher sind gerade in diesen Zeiten „Top Verkäufer“ einer der Key Faktoren für Unternehmen.*

**Eine starke Persönlichkeit, konsequentes Vorgehen, hohe Abschlusskraft und die Fähigkeit zur intensiven Kundenbindung** - je besser ein Verkäufer dies umsetzt, umso erfolgreicher wird er in der Zukunft sein.