



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.

„Reklamation – die Chance für Neugeschäft“

Ziel- und Abschlussorientiert

Gewinner
arbeiten mit Gewinnern

„Reklamation – die Chance für Neugeschäft“

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, konsequentes Vorgehen, hohe Abschlussfähigkeit und die Fähigkeit zur intensiven Kundenbindung bestimmen einen Spitzenverkäufer.

In den herausfordernden Zeiten sind neue Wege gefragt. Die Unternehmen müssen mit **hervorragend ausgebildeten Verkäufern** im Wettbewerb bestehen und somit die Umsätze und Margen optimieren.

Verkaufen heißt auch verkaufen

Der Verkäufer muss Umsatz für sein Unternehmen suchen, um heute für sein Produkt, seine Dienstleistung und damit auch für sich selbst erfolgreich zu sein. Eine starke Persönlichkeit, **konsequentes Vorgehen, hohe Abschlusskraft und die Fähigkeit zur intensiven Kundenbindung** – je besser er dies umsetzt, umso erfolgreicher wird er in der Zukunft sein.

Beschwerden – positiv sehen! Seminar für Beschwerde- und Reklamationsmanagement

Wussten Sie, dass 65% aller Kunden wegen dem Service wechseln und nicht wegen dem Preis?

Das ist leicht vermeidbar indem Sie:

- 🕒 Den Kunden dort abholen, wo er steht
- 🕒 Empathisch zuhören und verstehen
- 🕒 Verbindlich sein
- 🕒 Professionell mit Angriffen umgehen
- 🕒 Fähigkeit zur intensiven Kundenbindung entwickeln

Lernen Sie in diesem Seminar:

Wie Sie eine Beschwerde in eine Chance für Mehrverkauf verwandeln und professionellen Kundenservice leisten, ohne persönlich davon berührt zu werden.

Ihr Nutzen:

- 🕒 Reduzierung der Lost-Kunden-Quote
- 🕒 Empathische Mitarbeiter mit Kundenorientierung zu bekommen
- 🕒 Zufriedene langfristige Kunden
- 🕒 Win/Win Situationen im Verkauf herzustellen
- 🕒 Cross Selling Rate zu erhöhen

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 Service-mitarbeiter dies umsetzt, umso erfolgreicher wird er in der Zukunft sein.