



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.

**„Verkauf I –
der tollste Job
der Welt“**



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.

„Verkauf I – der tollste Job der Welt“

Woher kommt das negative Image von Verkäufern. Das Gefühl über den Tisch gezogen zu werden?

Doch meist nur durch zu wenig ausgebildete Verkäufer!

Eine Abschlussquote von über 90% ist keine Utopie sondern das Ergebnis:

- gut ausgebildeter Verkäufer
- einer guten Positionierung des Unternehmens
- laufende Innovation und Weiterentwicklung

Verkauf 1 – Was gute Verkäufer auszeichnet

Die meisten Verkaufsgespräche scheitern nicht in der Präsentation - was die meisten meinen - sondern beim wirklichen Interesse an dem Kunden!

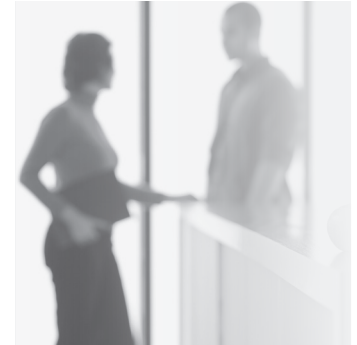
Was braucht der Kunde wirklich und bin ich bereit zu „dienen“ - Verkauf ist Dienstleistung, daran gibt es nichts zu rütteln. Dies ohne nur über den Preis zu verkaufen. Der Preis wird beim Kunden dann zum Argument, wenn er keine anderen Vergleichsmöglichkeiten hat.

Top Verkäufer haben eine Abschlussquote von über 90% nicht in die Wiege gelegt bekommen. Sie ist das Ergebnis von Training, Reflexion und Fleiss! Die Effektivität der Kontakte machen es aus!

Lernen Sie in diesem Workshop:

- 🕒 die Stufen des Verkaufsprozesses
- 🕒 Kommunikation im Verkauf
- 🕒 Emotionaler Anteil bei Kaufentscheidungen
- 🕒 Begrüßung und Einstieg
- 🕒 Qualifikation
- 🕒 Fragetechniken und Zuhören/Verstehen
- 🕒 Zusammenfassung
- 🕒 Präsentation
- 🕒 Abschluss und Einwand
- 🕒 Körpersprache als Methodentool

Zunächst wird in diesem Seminar die Wahrnehmung der Interessen des Kunden geschärft, um im zweiten Schritt aus dieser Erfahrung den Verkaufsprozess aufzubauen.



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.