



Expertin für „Wahres Interesse verkauft“

Wahres Interesse am Kunden entsteht nur bei dem Verkäufer,
der auch wahres Interesse am Kunden hat.

VERKAUF

Seite 03

PROFIL

Seite 04

THEMEN
HONORAR
+ MEHR

Seite 06

BÜCHER +
MEDIEN

Seite 10

REFEREN-
ZEN

Seite 12

KONTAKT

Seite 14



WAHRES INTERESSE VERKAUFT

“Wahres Interesse verkauft!”

Warum es sich lohnt über „wahres Interesse“ im Verkauf nachzudenken.

Viele Verkäufer arbeiten bei ihren Verkaufsaktivitäten nur die vorgegebenen To-Do-Namenslisten ab und haben im Grunde keine Ahnung, wer ihr Gesprächspartner wirklich ist. Im Mittelpunkt stehen die Produkte, die sie anbieten, ihr Unternehmen und – natürlich – die eigene Person oder besser gesagt das eigene Umsatzziel. Diese Verkäufer haben nur ein Interesse: Den nächsten Abschluss zu machen – und das schnell. Wahres Interesse am Kunden haben sie nicht. Warum das im Verkauf nicht funktionieren kann und wie es anders und besser geht, das weiß die Vertriebsspezialistin Ulrike Knauer.

Der Mensch sehnt sich nicht nach Massenware oder Abfertigung. Er möchte einen Verkauf, der ihm das Leben leichter macht, ihm Arbeit abnimmt oder eine Zeitersparnis bringt. Gute Unternehmen setzen daher auf Verkäufer mit Empathie, persönlicher Kommunikation und Verkäufer, die herausstellen können, warum der Kunde genau bei Ihnen kaufen soll.

Ihr Vorsprung im Markt!

Kunden frei entscheiden lassen

Kunden wollen nicht überzeugt werden! Sie wünschen auch keine Meinung übergestülpt zu bekommen. Kunden wollen kaufen, aus freien Stücken, weil sie überzeugt sind. Sie wollen nicht verkauft bekommen! Versetzen Sie sich als Verkäufer doch in den Kopf eines Kindes, wie Sie selber als Kind waren und gedacht haben.

Diese leichte, lockere und vor allem ungezwungene Haltung anderen Menschen und Dingen gegenüber, das natürliche, spontane Interesse am Entdecken neuer Welten, genau das gilt es, in den Kundenumgang zu transportieren. Sie sollen nun natürlich nicht in infantiler Sprache mit Ihren Kunden kommunizieren, das wäre höchst kontraproduktiv, es geht hier rein um den gedanklichen und unterbewussten Zugang!

Denken Sie doch einfach so: Auf dem gedanklichen Level eines 7-jährigen Kindes zu kommunizieren ist „kundisch“, und nicht kindisch!



Leben für den Vertrieb

Ulrike Knauer brennt für das Thema Vertrieb. Das sieht hört und spürt man. Wer sie erlebt, versteht sofort: Diese Frau liebt, was sie tut. Sie zeigt in ihren Vorträgen, Trainings und Coachings, wie Abschlussquoten von 90 % mit Spaß und Leichtigkeit möglich sind.

Mit der Methode von Ulrike Knauer kann jeder Verkäufer wahres Interesse beim Gegenüber erzeugen und so einfach die Abschlussquote erhöhen!

Ulrike Knauer sieht und zeigt, was der Kunde denkt. Ulrike Knauer war lange Jahre erfolgreich im Bereich internationaler Marktaufbau tätig, unter anderem für die englische Post „Royal Mail“ als Geschäftsführerin in sieben Ländern. Weitere beruflich weichenstellende Stationen stellen ihr Engagement als Direktorin bei der Berlitz Sprachschulen GmbH und ihre Tätigkeit als Key Account Managerin bei Sixt dar.

Ein Betriebswirtschaftsstudium sowie ein Msc Studium runden Ihre Ausbildung ab.

Als erfolgreiche Unternehmerin unterstützt Ulrike Knauer Unternehmen dabei, einen Spitzenvertrieb zu etablieren, die Verhandlungsqualitäten zu erhöhen und den Kundenumgang im Unternehmen zur Einzigartigkeit aufzubauen. Sie analysiert, was die Einzigartigkeit Ihres Unternehmens ist. Weshalb kauft der Kunde genau bei diesem Unternehmen? Und warum bei Ihnen?

Mobilisieren Sie Ihre Mitarbeiter und begeistern Sie Ihre Kunden mit ihr. Ihre unterhalt-samen und praxisnahen Keynotes überzeugen und reißen ihre Zuhörer mit. Ihre Trainings zeichnen sich durch hohes psychologisches Know-how, fundiertes Fach- und Praxiswissen sowie geballte Motivationskraft aus. Praktisch und praxisorientiert zeigt sie Führungskräften und Mitarbeitern – auch in englischer Sprache – wie mit Selbstbewusstsein und Kompetenz Abschlussquoten von über 90 Prozent zu erreichen sind. Eine Quote, die Ulrike Knauer in ihrer langjährigen Tätigkeit in der Praxis regelmäßig erreicht und bewiesen hat.

Die mehrfache Autorin lebt heute in Österreich.



Seit 2004:

selbständig Inhaberin von Ulrike Knauer – Vortrag, Training, Consulting

„Wahres Interesse verkauft!“

Tätigkeitsfeld: Trainerin, Speakerin, Coach

Langfristiges Verkaufen heißt auch Verkaufen mit Werten – Walk your talk

Ulrike Knauer, Dipl. BW (FH) und Autorin, ist die Expertin für Spitzenverkauf durch Integrität. Mehr als 20 Jahre Führungsverantwortung im Vertrieb, Verkauf und ihre Tätigkeit als Geschäftsführerin eines internationalen Logistikkonzerns garantieren praxisbezogene, umsetzungsstarke und wirkungsvolle Verkaufsmethoden. Ihre Teilnehmer, in Seminaren und auf Kongressen, begeistert sie mit ihrer energiegeladenen Vortragsweise.

Seit 2004:

Geschäftsführerin von abadir IT training & consulting GmbH

2004 – 2007:

Regionalleitung bei EGOS! The education company

1995 – 2004:

Geschäftsführerin der Royal Mail International (englische Post) für 7 Länder in Europa:

1993 – 1995:

Key Account Managerin bei Sixt Autovermietung GmbH & Co KG im Firmenverkauf

1991 – 1993:

Direktorin der Berlitz Sprachschulen GmbH

Studium der Betriebswirtschaft (FH)

MSC Studium Coaching und Organisationsentwicklung

VORTRAGS- UND SEMINARTHEMEN



01 Wahres Interesse verkauft

Warum soll der Kunde kaufen – was bewegt ihn – und warum bei Ihnen?

Warum funktioniert es nicht einfach, eine tolle Präsentation hinzulegen, und der Kunde sagt dann nur „Schicken Sie mir Unterlagen“.

Warum wollen Kunden nicht einfach überzeugt werden und schon gar nicht massiv aufoktroyiert? Warum soll ein Kunde bei Ihnen kaufen?

Der Kunde entscheidet sich für Sie, und Sie sind deswegen immer derjenige, der das Vertrauen des Kunden gewinnen muss. Ulrike Knauer zeigt Ihnen, wie Sie mit wirklichem wahrem Interesse Ihre Umsatzzahlen in die Höhe treiben können.

Sie erfahren:

- Warum sagt der Kunde: Ihr Mitbewerber ist um 10 % günstiger? Und wie können Sie das von Anfang an vermeiden?
- Wieswegen niemand einfach so überzeugt werden will
- Was wirklich Kompetenz erzeugt – es geht hier um Kompetenz versus Fachwissen
- Wie Anpassung und Authentizität als Erfolgsgarant wirken

Entdecken Sie

Was es heißt, die Welt durch die Brille des Kunden zu sehen – und damit die unbeliebte Antwort „Ich überlege mir das!“ schon von Anfang an zu vermeiden.

Erfahren Sie in diesem spannenden und mitreißenden Vortrag, wie Sie die Neugier und das Interesse direkt auf den Verkauf übertragen können. Lernen Sie, wie Sie mit der WBI- und Anpassungsregel besser und effizienter verkaufen und gleichzeitig weniger Spannungen oder Konflikte haben.

Zielgruppe:

Dieser Vortrag als Basis für den Verkaufserfolg richtet sich an Inhaber, Geschäftsführer, Marketing- und Vertriebsleiter sowie alle, die im Kundenkontakt stehen und das Ja oder Nein eines Kunden tagtäglich erleben oder beeinflussen können.

VORTRAGS- UND SEMINARTHEMEN



02 Verhandlung

Richtig verhandeln bedeutet, den/die Verkäufer/in zum „verlängerten“ Arm des Einkaufs zu machen. Richtig verhandeln bedeutet aber auch, die Tricks der Verkäufer zu durchschauen und für sich zu nutzen. Richtig verhandeln bedeutet somit vor allem, die Interessen Ihres Unternehmens durchzusetzen. Wie Sie dies erreichen können, erfahren Sie in diesem Seminar.

Ihr Nutzen

Unternehmer, Führungs- und Fachkräfte, die im Unternehmen mit Beschaffung und Einkauf befasst sind, sowie Interessierte werden in diesem Seminar sensibilisiert, die Verhandlungsstrategien und -techniken der Verkäufer klar zu erkennen, um darauf besser reagieren zu können und eigene Strategien in der Verhandlungstaktik zu erarbeiten.

Sie lernen in diesem Einkäufertraining, wie Sie durch richtige und gezielte Verhandlungen die Beschaffungskosten senken, mehr Zeit für andere Einkaufstätigkeiten gewinnen, den Außendienst der Lieferanten zu Verbündeten machen und spezielle Wünsche an die Lieferanten im Sinne einer Win-Win-Strategie erfolgreich durchsetzen.

03 Kaltakquise

Wer diese Angst vor Kaltakquise überwindet, kann ein Champion mit sofortigem Abschluss werden.

Sie lernen in diesem Seminar, 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 Wertorientierung mit langfristiger Kundenbindung.

Ihr Nutzen

Keine Angst vor Kaltakquise!

Mit einem guten Elevator Pitch gehen Sie in die Kaltakquise und wissen, wie Sie das Interesse Ihres Gesprächspartners bekommen. Sie wissen, auf was Sie bei der Vorbereitung eines Kaltakquise-Anrufes achten müssen und schaffen es sogar direkt am Telefon zum Abschluss zu kommen. Sie erkennen schnell, wie Ihr Entscheider tickt und wer die Entscheidungen trifft. Wer fragt und dokumentiert der führt das Gespräch.

Sie werden mit Leichtigkeit jedes Ihrer Gespräche mit dem hohen Ziel des direkten Verkaufs am Telefon genau planen, durchführen und dabei sehr erfolgreich sein.

VORTRAGS- UND SEMINARTHEMEN



04 Kundenumgang - schwieriger Kunden

Schwieriger Kunde im Kundenservice? Der Umgang mit Kunden in schwierigen Situationen?

Lernen Sie in diesem Seminar wie Sie die Klaviatur in der Kommunikation spielen können - auch mit Gegensätzlichen Typen von Ihrer eigenen Charakteristik.

Ihr Nutzen

Gehen Sie davon aus, dass Sie über zufriedenen Kunden bis zu 30% mehr Geschäft generieren können. Begeistern Sie Ihre Kunden und sie werden zu Fans, die Sie auch weiterempfehlen. Und da braucht es mehr als nur zu "Verkaufen".

Privat werden wir kaum mit Menschen konfrontiert, die genau entgegengesetzte Menschentypen sind und vermeiden diese Personen meist. Beruflich haben wir keine Chance. Es lohnt sich die Klaviatur in der Kommunikation sowie in den Bedürfnissen der unterschiedlichen Menschen zu erlernen.

Fühlen Sie was Ihr Kunde denkt und braucht - ohne sich angegriffen zu fühlen, sich zu verteidigen. Denn das Einzige was dieser Kunde wirklich möchte ist, dass Sie ihn verstehen - und das hat nichts mit ihm zuzustimmen zu tun.

Selbst bei Beschwerden lassen Sie Ihren Kunden eine positive Erfahrung machen und generieren somit automatisch Zusatzgeschäft! Lassen Sie Ihren Kunden immer eine positive Erfahrung machen!

05 Was gute Verkäufer auszeichnet

Die meisten Verkaufsgespräche scheitern nicht in der Präsentation

- was vielen denken -

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!



GUTE GRÜNDE FÜR ULRIKE KNAUER

Warum Ulrike Knauer?

Emotion

Weil sie den Teilnehmer direkt ins Herz trifft.

Praxistransfer/Erfahrung

Weil sie aus über 25 Jahren Praxiserfahrung spricht - unterhaltsam verpackt und durch Übungen leicht in die Praxis übertragbar.

Gespür für das Wesentliche

Weil sie sofort auf den Punkt kommt und Methoden liefert, wie sich selbst knifflige Situationen lösen lassen.

Power

Weil sie energiegeladen mit viel Empathie und begeisternd vorträgt.

Kundennähe

Weil sie sich auf jede Zielgruppe, Branche und Situation einstellen kann - mit dem Blick auf das Wesentliche.

Sichere Investition

Weil sie für motivierte Mitarbeiter und damit für begeisterte Kunden sorgt. Ulrike Knauer macht sich bezahlt, heute und morgen.



Honorar

Keynote

"Wahres Interesse verkauft!"

€ 4.500,- exkl. MWSt.
zuzüglich Reisekosten



Die besten Ideen für erfolgreiches Verkaufen

Auch die Autorinnen und Autoren dieses dritten GSA-Bandes sind allesamt ausgewiesene Experten auf ihrem Gebiet. Sie gehören zu den besten Verkaufstrainern im deutschsprachigen Raum. Als Mitglieder der German Speakers Association verstehen sie sich zudem mehrheitlich als Redner.

Ob herausragende Verkäufer gute Redner sein müssen, darf zwar bezweifelt werden. Unbestritten ist jedoch, dass herausragende Redner **IMMER** auch exzellente Verkäufer sind. Ihnen gelingt es, durch Worte Menschen zu gewinnen und zu bereichern, und exakt diese Fähigkeit zeichnet auch einen guten Verkäufer aus. Facettenreich und aus der Praxis heraus vermitteln die Beiträge dieses Bandes Verkaufswissen auf hohem Niveau.

Gebundene Ausgabe: 270 Seiten

Verlag: Gabal; Auflage: 1., Auflage (2. August 2012)

Sprache: Deutsch

ISBN-10: 3869364378

ISBN-13: 978-3869364377

Preis: € 29,90 inkl. MWSt. exkl. Versand



Mit den Augen hören: Mit allen Sinnen die Sprache des Körpers verstehen

Können Sie sich leisten, auf 93 % Ihrer Kommunikation im Verkauf zu verzichten?

Der 10-Sekunden-Effekt besagt, dass das Gespräch bereits vor dem ersten gesprochenen Wort beginnt. Ein Gesprächspartner wird schon, bevor er etwas sagt, in eine Schublade gesteckt, also be- oder verurteilt aufgrund seines Auftretens, seiner Gestik, Mimik und Körperhaltung.

Unser Körper übersetzt, was wir denken, und bevor wir zu sprechen beginnen, antwortet er unserem Gesprächspartner. Die Sprache unseres Körpers lügt nicht!

Gebundene Ausgabe: 108 Seiten

Abmessungen: 17 x 24 cm

ISBN: 978-3-200-04326-8

Preis: € 24,70 inkl. MWSt., exkl. Versand



Was Top-Verkäufer auszeichnet - Ethik statt Abzocke

Nur zwei Prozent aller Verkäufer spielen in der Top-Liga. Alle diese Verkäufer verwenden ähnliche Verkaufstechniken und sie zeichnen sich durch bestimmte Charaktereigenschaften aus, wie beispielsweise eine hohe Werteorientierung. Dieses Buch geht der Frage nach, wie es gelingt, langfristig erfolgreich Geschäfte zu machen und gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten Sicherheit und Werteorientierung im Verkauf zu vermitteln. Lesen Sie, wie Sie Ihre Verkaufserfolge mit Ethik statt Abzocke steigern können. Lesen Sie auf 195 Seiten, was die 7% der Top-Verkäufer alles besser machen.

ISBN-10: 3834918016

ISBN-13: 978-3834918017

Preis: € 32,00 inkl. MWST., exkl. Versand



“ TEILNEHMERSTIMMEN

Hier könnten auch Sie bald stehen.

Sehr sympatische Speakerin, die den Vortrag mit tollen Beispielen und Anekdoten überbracht hat. Immer wieder zu empfehlen.

D. Swarovski KG

Frau Ulrike Knauer schlägt alles! Sie ist die Beste und geht auf Menschen ein! Egal um welchen es sich gerade handelt und welche Position er/sie innehat!

Etschwerke AG

... ein sehr abwechslungsreicher, interessanter Vortrag. Es gibt nichts auszusetzen und ich könnte stundenlang zuhören. Man merkt die Professionalität und die Erfahrung. Die Themen sind nicht einfach aus dem Buch erlernt, sondern kommen aus der Praxis... Rollenspiele, Abwechslung... ich bin begeistert!

Tiroler Versicherung V.a.G.

Liebe Frau Knauer, ich schreibe Ihnen spontan, weil mir der Beitrag in W&K sehr gut gefallen hat. Meine herzliche Gratulation. Echt klasse! Inhaltlich und auch sprachlich finde ich das sehr klar und auf den Punkt. Vielleicht lernen wir uns mal persönlich kennen...das würde mich freuen. Liebe Grüße nach Innsbruck Ihr

Andreas Buhr

Danke für den informativen und kurzweiligen Vortrag "Das Internet - Ihre Verkaufsmaschine". Ich freue mich auf ein Wiedersehen.

Andreas Strasser

Toller inspirierender Vortrag in Bad Aibling beim Unternehmerfrühstück, fachlich fundiert, unverschnörkelt und authentisch. Hat Spaß gemacht und Ideen zum Zünden gebracht - danke!

Josef Schreiblehner

"Ich habe mit Frau Knauer ein Unternehmenscoaching gemacht und bin ganz begeistert. In nur zwei Stunden hatten wir dank Frau Knauers Ideenreichtum ein Konzept auf die Beine gestellt. In weiteren 2 Stunden werden wir Umsetzungsstrategien kreieren. DANKE für Deine Power!"

Brigitte Perkhofer

Durch meine Zusammenarbeit mit Ulrike Knauer bekomme ich ständig wertvollsten Input zum aktiven und erfolgreichen Verkauf meiner eigenen Dienstleistung.

Aufgrund Ihrer großartigen und dynamischen Vorbildwirkung und Inspiration gelingt es mir mittlerweile, z. B. meine Workshops auch am Telefon vollkommen souverän zu verkaufen und den Wert meiner eigenen Expertise immer selbstverständlicher darzulegen.

Danke!

Monika B. Paitl, PR- und Buch-Expertin

Nochmals Danke für den starken Vortrag heute, Herzliche Grüße Josef Trevor, das "Verkaufseminar Internet" war inspiriert, bin begeistert - richtig toll gemacht!

Josef Trevor

Verhandlungstraining bei General Electric: "Das war das beste Verhandlungstraining, das ich hier intern besucht habe. Deshalb nur Positives... Kompliment an Frau Knauer."

General Electric

... praxisnahes Wissen und alltagstaugliche Tipps kamen von Ulrike Knauer..., die es bestens verstand, das Verkaufsverhalten der Teilnehmer kritisch zu hinterfragen, zu analysieren und Lösungswege ... zu trainieren... (Dr. Terleth Personalentwicklung)

Raiffeisenverband Südtirol

Jeder, der noch sorgenvoll oder verkrampt in Verhandlungen geht, sollte dieses Buch lesen. Aus zwei Gründen. Erstens, um zu verstehen, dass genau dieser mentale Zustand den Verhandlungsprozess massiv erschweren kann, wenn nämlich das Gegenüber die draus resultierende Körpersprache richtig interpretiert, diese Schwäche erkennt und beinhaltet ausnützt.

Und zweitens, um selber die Körpersprache des Gegenübers richtig lesen zu lernen und dessen eventuellen nächsten Schritte und Schachzüge rechtzeitig antizipieren und gegensteuern zu können.

Wer dies also schneller „liest“, quasi auch mit den Augen zu hören beginnt, hat in den meisten beruflichen Situationen die Nase vorn.

Ein großartiger Ansatz von Ulrike Knauer, diese Lektüre mit zahlreichen Bildern direkt aus der Praxis und den jeweiligen wichtigen Erklärungen glasklar darzustellen. Lesenswert!

Amazon Rezension



KONTAKT



Anschrift:

Mag. FH Ulrike Knauer
Terfnerweg 38
A-6122 Fritzens



E-Mail:

trainer@ulrikeknauer.com

Telefon:

+43 660 141 23 94



Web:

www.ulrikeknauer.com