

MARKETING, SERVICE & VERKAUF

Ulrike Knauer

Ulrike Knauer, Dipl. Betriebswirtin (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. Sie versteht es, mit einfachen, verständlichen Worten komplexes Vertriebs-Know-How auf den Punkt zu bringen. Durch den Einsatz der Techniken von High-Performance-Selling begleitet sie Verkäufer auf ihrem persönlichen Weg an die Spitze.

*„Sales Power –
Wie Sie Ihren Vertrieb auf
Top-Performance positionieren“*



THEMEN

■ Spitzenverkauf – Walk your talk

- Wie Sie mit authentischem Auftreten und Handeln Menschen gewinnen
- Wie Sie mit „sagen, was Sie tun und tun, was Sie sagen“ zu einer vertrauensvollen und erfolgreichen Persönlichkeit werden
- Wie Sie mit wertorientiertem Verkauf Ihre Abschlussquote auf 80 % erhöhen können

■ Sales Power – Wie Sie Ihren Vertrieb auf Top-Performance positionieren

- Was der Kunde von Ihnen wirklich erwartet, wie Sie es erkennen und lösungsorientiert umsetzen
- Wie Sie sich und Ihr Produkt mit dem Elevator-Pitch präsentieren und Neukunden akquirieren
- Wie Sie mit strategischer Bestandskundenbetreuung die Vertriebseffektivität erhöhen und Ihr Umsatzpotenzial maßgeblich steigern

■ High-Performance-Selling – Zuhören, verstehen, handeln

- Wie Sie mit der richtigen Einstellung lieben, was Sie tun, Spitzenleistungen erzielen und zum High-Performance-Seller werden
- Wie Sie mit High-Performance-Selling Großkunden gewinnen und Ihre Umsätze langfristig erhöhen
- Wie Sie mit System neue Märkte erobern und Ihren Unternehmenserfolg nachhaltig steigern

REFERENZEN & PRESSE

Swarovski AG, Daimler Benz AG, Westcam GmbH, Liebherr Werke GmbH, Siemens AG, Raiffeisenbank, Würth AG, BMW AG, General Electric Jenbacher, Illwerke GmbH, Protask GmbH, H&E GmbH, ABSC GmbH, WKO, Frau in der Wirtschaft, RTL, Med-el GmbH, Tiroler Wasserkraft AG

„Seit vier Wochen haben wir ein Verkauf coaching bei Frau Knauer – ich bin tief beeindruckt, wie schnell sich Frau Knauer in ein neues Verkaufsthema versetzen kann und mit welcher enormen Kreativität sie uns bei der Entwicklung unseres Verkaufsprozesses mit Elevator Pitch etc. hilft. Danke!“
Michael Hammerle, Tourismuscurator GmbH

„Ein super Seminar, Frau Knauer hat neben der fachlichen Kompetenz auch eine hohe soziale Kompetenz und versteht es, die Teilnehmer zum nachdenken und reflektieren zu bringen.“
Kranz Helmut, Siemens AG

HONORARE & SPRACHEN

Impulsvortrag Honorargruppe E

Tagessatz Honorargruppe D

Vortragssprachen 

WEBLINK



MEDIEN

**Ulrike Knauer**
**Mit den Augen hören:
Die Sprache des
Körpers verstehen**
ISBN: 978-3950289411
€ 32,00

**Ulrike Knauer**
**Was Top-Verkäufer aus-
zeichnet: Vertriebs Erfolg
mit Ethik statt Abzocke**
ISBN: 978-3834918017
€ 32,00

 **0800 77 11 99 11**
Free Call aus dem dt. Festnetz

 **0800 22 00 81 11**
Free Call in Österreich

 **0800 77 11 99 11**
Free Call aus dem Festnetz