

Anmeldung zum Workshop

Ulrike Knauer: Körpersprache im Verkauf

FAX: +43(0) 5242-98-200-215

Ich melde mich für den Workshop in:

- München am 30. 3. 2009
- München am 30. 4. 2009
- Innsbruck am 31. 3. 2009
- Innsbruck, am 1. 5. 2009 an.

Name:

Strasse:

PLZ/Ort:

e-mail:

Telefon:

Unterschrift:

Preis: 67,-- netto



Ulrike Knauer
Trainerin

Nur 7% aller Verkäufer spielen in der Top Liga. Gemäß unserer Studie über die Eigenschaften von Top Verkäufern (nachzulesen im Buch „der Epsilon Faktor“ von Frau Knauer) haben diese eine hohe Werteorientierung und eine „blütenweiße“ Weste. Nur so ist es möglich, im Verkauf zu den Besten zu gehören.

Ulrike Knauer kommt aus der Praxis mit 20 Jahren Verkaufserfahrung. Sie hat als Geschäftsführerin der englischen Post den Markteintritt in die Länder AT, D, CH, I, Lux, S maßgeblich mitgestaltet. Ulrike Knauer weiß, wovon sie spricht, wenn sie sagt, das funktioniert in der Praxis.



BEST OF SALES
Ulrike Knauer

Vortrag - Training - Coaching



BEST OF SALES - Ulrike Knauer Vortrag - Training - Coaching - Beratung

Unterdorf 17

A-6135 Stans, Österreich

T: +43 (0) 5242 98-200

F: +43 (0) 5242 98-200-215

trainer@ulrikeknauer.com

www.ulrikeknauer.com

Mit meiner Anmeldung stimme ich ausdrücklich zu, dass Bilder, die im Seminar angerfertigt werden, für kommerzielle und Ausbildungszwecke genutzt werden dürfen.

Workshop
Körpersprache im Verkauf

München / Innsbruck



Körpersprache

Gehören Sie auch der Generation an, die glaubt, ein Gespräch entscheidet sich am Schluß?

Nein! Es entscheidet sich am Anfang in den ersten 30 Sekunden! Aufgrund Ihrer Person – Sie sind nicht nur der Verkäufer, sondern auch das Produkt!

Die Körpersprache beeinflusst eine Verhandlung bis zu 80%.

Was wir auch sagen, unser Körper redet mit - und - Körpersprache kann nicht lügen. Vielleicht sprechen wir ein „Nein“. Was aber sagen unsere Augen, unsere Körperhaltung? Hat das Gefühl schon „Ja“ gesagt hat, weil der Körper nach vorne geneigt ist und unsere Augen „Ja“ sagen? Wer das erkennt, kann uns leicht das „Ja“ entlocken. Im Gegensatz dazu ist das gesprochene „Ja“ eines Partners nicht viel wert, wenn der Körper „Nein“ sagt, sich zurückzieht und verschließt.

Wer Körpersprache verstehen lernt, durchschaut auch Verstellungsgesten. Wichtig dabei ist, die Gefühle des Gesprächspartners zu respektieren und zu begreifen.

Ihr Nutzen durch Erkennen der Körpersignale:

- bessere Verkaufszahlen erreichen
- die Motive des Kunden schneller begreifen
- Vertrauen als Basis für Kauf zu schaffen
- ehrliche und wertschätzende Kommunikation



Genau das lernen Sie im Workshop Körpersprache:

Wie Sie die Gesten Ihrer Kunden verstehen und wie Sie selbst durch positive Gesten Ihre Kommunikation wesentlich verbessern, und damit natürlich auch Ihre Verkaufszahlen. Durch Einbindung der Teilnehmer auch vor und nach dem Seminar, sowie deren Veränderung durch Erleben und beabsichtigte Provokation (80% der Seminare ist praktisches Anwenden) schaffen wir den Transfer von innen nach außen mit folgenden Inhaltsschwerpunkten für Ihren Vorteil:

- Was ist Körpersprache?
- Wie drückt sie sich aus und wie bewußt ist sie?
- Vokabeln der Körpersprache
- Positive Gesten in Verkaufssituationen

Melden Sie sich zum Workshop Körpersprache an:

30.3. und 30.4. 2009 in München
31.3.2009 und 29.4. in Innsbruck
jeweils von 18:30 – 21:30 Uhr

Kosten: EURO 67,-- zzgl. Mehrwertsteuer