

Ulrike Knauer schafft es wie keine andere genau das zu liefern, was sie auch verspricht. Und sie macht es mit Enthusiasmus, Energie, Integrität und Ehrlichkeit – die Grundwerte für Erfolg.

Jetzt fragen Sie sich bestimmt: Wie schafft sie es, dass die Teilnehmer in Ulrike Knauers Seminaren diese Veränderung von innen – über den Charakter – erleben?

Das schaffen wir durch: Aha-Erlebnisse im Seminar, d. h. die Teilnehmer werden neue zum Teil provokative Erfahrungen machen, diese reflektieren und daraus lernen. Der höchste Lernerfolg wird durch eigene Erfahrung und eigenes Tun geschaffen. Die Umsetzung erfolgt durch Übung und Einbindung der realen Praxis in Rollenspielen sowie sog. „Bürgerteig-gespräche“ im aktiven Coaching.

Zudem binden wir die Führungskräfte schon vor dem Seminar mit ein, nutzen Checklisten für den Transfer oder auch die Telefonkonferenz vier Wochen nach dem Seminar. Konkret heißt das Vorgehen: Aktives Einbinden der Teilnehmer vor und nach dem Training. Kunden sagen zum Beispiel:

„... für gestandene Vertriebsprofis hatte das Seminar Spannendes zu bieten. Die Menge der verwertbaren Punkte war im Vergleich zum kompakten Zeitbedarf beeindruckend. Prädikat: ‚sehr empfehlenswert!‘“  
Serge Schamschulla - Unternehmensberater

Wenn Sie auch verhaltensverändernde Seminare suchen, dann kontaktieren Sie uns einfach.

**Ulrike Knauer**  
Training - Coaching - Consulting

Unterdorf 17  
6135 Stans – Tirol

Tel. 0043 (0) 5242 98228  
uk@ulrikeknauer.com  
<http://www.ulrikeknauer.com>  
UID ATU57945228



Arbeitsleistung lässt sich kaufen,  
aber nicht das Herz eines Menschen,  
wo Motivation und Loyalität liegen!

**Verkauf mit Werten**  
In schlechteren Zeiten geht es nur den Besten gut.

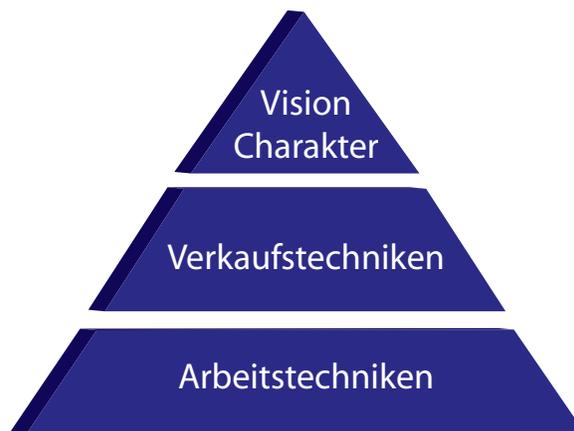
**Ulrike Knauer**  
Training - Coaching - Consulting



## Verkauf mit Werten

Das System beruht auf unserer Expertise in Sales und über 20 Jahre Führungs- und Verkaufserfahrung von Frau Knauer.

Innerhalb dieses Systems gibt es verschiedene Seminarstufen je nach Vorkenntnissen:



Durch unser werteorientierte Training mit Einbindung der Teilnehmer vor und nach dem Seminar – sowie der Vorgesetzten – schaffen wir einen Transfer von innen nach außen über den Charakter. Dadurch haben Sie folgende Vorteile:

- Steigerung des Ebit durch professionelle Verkäufer, in schlechteren Zeiten geht es nur den Besten gut.
- Motivierte loyale Mitarbeiter mit hervorragender Ausbildung
- Talententwicklung in Ihrem Unternehmen
- Die Werte Ihrer Unternehmensvision werden sich in Ihren Mitarbeitern widerspiegeln

## Arbeitstechniken



## Verkaufstechniken



## Charakter und Vision

Gerade in schwierigen Zeiten ist es immer wichtiger, charismatische und authentische Mitarbeiter zu haben, welche sich selbst und ihre Umgebung zu Höchstleistungen motivieren.

*Verstehe erst den anderen bevor du selbst verstanden werden willst!*