



ULRIKE KNAUER

Wahres Interesse verkauft

Warum Kunden lieber selbst entscheiden als etwas verkauft zu bekommen

224 Seiten, gebunden

ISBN 978-3-86936-902-0

€ 24,90 (D) | € 25,60 (A)

GABAL Verlag, Offenbach 2019

Kunden wissen, was sie wollen

Für vieles gibt es einen Grund – auch für unsere Kaufentscheidung. Psychologen fanden heraus, dass es sogar 64 verschiedene Gründe gibt. Was wissenschaftlich betrachtet sehr interessant klingt, mag im Verkaufsallday zu viel des Guten sein. Dennoch ist die Sales-Praxis nach wie vor von drei großen „Ü“ geprägt: Überreden, Überrollen, Überfordern. Dem Konsumenten sollen Produkte und Dienstleistungen aufgeschwätzt werden – bis zum bitteren Ende.

Die international erfahrene Sales-Expertin Ulrike Knauer zeigt in **Wahres Interesse verkauft** einen anderen, effizienteren und vor allem Erfolg versprechenden Weg: Im Fokus des Verkäufers steht dabei, mit dem Kunden persönlich vom ersten Kontakt an eine hohe Verbindlichkeit für den Abschluss herzustellen. Durch eine flexible, personalisierte Ansprache, die einer intensiven Vorbereitung und Recherche über die gewünschte Zielgruppe bedarf, demonstrieren Verkäufer von Anfang an wirkliches Interesse an ihren zukünftigen Käufern. So entsteht Augenhöhe, die wiederum echtes Vertrauen schafft – und genau dieses Vertrauen verkauft!

Das Buch veranschaulicht anhand einer fesselnden Geschichte um den Verkäufer Peter, wie dieser Vertrauensaufbau in der Praxis funktioniert. Der Protagonist – und mit ihm der Leser – lernt, wie man im Vertrieb wahres Interesse am Kunden authentisch transportiert – ohne Vorspiegeln falscher Interessen oder Täuschung. Zentraler Bestandteil dafür ist „die Wahre Beziehungs- und Interessenregel“ – kurz WBI. Denn wenn es um Vertrieb geht, reichen die richtigen Fragen nicht aus. Es sind die vielen Kleinigkeiten, auf die es ankommt: Welche Krawatte? Stehen oder sitzen, wenn der Käufer kommt? Oder wie sitzt man richtig, um mit der schreibenden Hand das Gegenüber nicht abzuschirmen?

Entscheidend ist neben der Wertebasis allerdings auch das Bewusstsein für den Umgang mit Machtspielen, denen jeder Sales-Mitarbeiter gerade bei Einkäufern großer Unternehmen ausgesetzt ist. Ulrike Knauer liefert mit **Wahres Interesse verkauft** zahlreiche, während ihrer langjährigen Verkaufspraxis erprobte Methoden und Anregungen, wie man sich im Alltag optimal und partnerschaftlich auf die Kunden einstellt und diese so eindeutig davon überzeugt, dass sie eine klare Zusage zum Kauf bereits im Vorhinein geben. Mit dieser agilen, flexiblen und nachhaltigen Methode liegen alle Karten von Anfang an transparent auf dem Tisch und die Wahrscheinlichkeit für unschöne „Verkaufsspiele“ wird minimiert.

[Leseprobe](#)



Ulrike Knauer ist Vortragsrednerin, Trainerin und Autorin und gilt als Expertin für das Thema „Werteorientierter Spitzenverkauf“. Sie ist seit 1989 im B2B-Verkauf aktiv und war viele Jahre erfolgreich im Bereich internationaler Marktaufbau tätig, unter anderem als Geschäftsführerin in sieben Ländern für die englische Post „Royal Mail“.