

Ulrike Knauer: Kaltakquise ist Chance, nicht Strafe

26.04.2011, 16:49 | Wissenschaft, Forschung, Bildung

Pressemitteilung von: *Knauer Training*

Presseagentur: *Spreeforum International GmbH*



Knauer Training: Spitzenverkauf - Walk your talk

Spitzenverkauf setzt Wissen, eine klare Positionierung und einen Elevator Pitch voraus

Innsbruck. Kaltakquise ist zum Schreckgespenst geworden - bei Selbständigen, bei Vertriebsmitarbeitern aber auch bei echten Verkaufsprofis. Doch genau hier zeigen sich die Qualität des Produktes, die Reaktionen des Marktes und die Klarheit der eigenen Argumentation. Positionierung und Elevator Pitch heißen die Zauberworte. Wer eine eindeutige Positionierung hat, seine Stärken kennt und weiß, wie er diese klug rüberbringt, der hat auch mit Kaltakquise Erfolg, sagt die Vertriebspezialistin Ulrike Knauer.

"Kaltakquise ist der Lackmustest der unternehmerischen Idee oder des eigenen Produktes", meint Knauer. Wo sonst erhalte ein Vertriebler, egal ob in eigener Sache oder als Angestellter, ein so klares Feedback der potentiellen Kunden. Es gebe keine bessere Chance, Gewissheit über den eigenen Marktwert und die Bedürfnisse der Abnehmer zu bekommen.

Natürlich sei es nicht einfach, wildfremde Menschen anzusprechen und ihnen ein Angebot zu unterbreiten. Aber der Verkaufserfolg hänge nicht davon ab, wie nah man einem Menschen stehe. Wichtig sei nur, die eigene Botschaft verständlich, einleuchtend und charmant rüberzubringen. Wer eine klare Positionierung habe, der sei auch in der Lage, in 20 Sekunden mit seinen Argumenten zu überzeugen. Der strategischen Positionierung am Markt müsse deshalb aus vertrieblicher Sicht zwingend der so genannte Elevator Pitch folgen, erklärt die Innsbrucker Vertriebstrainerin.

Menschen kaufen aus einem Bedürfnis und aus dem Bauch heraus. Aber sie wollen überzeugt und nicht überredet werden. Spitzenverkäufer wissen das und feilen deshalb bei jedem Kunden neu an den optimalen Argumenten. Um das aber perfekt zu beherrschen, müsse der Verkäufer genau wissen, was ihn und sein Produkt einmalig mache, so Knauer. "Wenn die Positionierung stimmt, das Produkt gut ist und der Verkäufer in 20 Sekunden die jeweils passende Botschaft platzieren kann, dann gibt es auch keine Ausreden mehr. Dann wird auch Kaltakquise erfolgreich sein."

Das bedeute aber nicht, den Elevator Pitch auswendig zu lernen, sondern ihn inhaltlich zu beherrschen. Jedes Produkt und jede Dienstleistung habe immer viele Vorteile und Stärken. Jeder Kunde ziehe aber andere für seine persönliche Entscheidung heran. Die jeweils passenden Vorteile für den Kunden zu erkennen und diese in das Verkaufsgespräch einfließen zu lassen, sei die eigentliche Kunst. Kommunikationstalent, Positionierung und Elevator Pitch gehörten deshalb zusammen. Nur gemeinsam seien sie das Rüstzeug des Top-Verkäufers.

Knauer ist sich sicher: Kaltakquise ist eine echte Chance für Unternehmen jeder Größe, wenn sie richtig gemacht wird. Unternehmen sollten mehr Zeit und Planung in die eigene Positionierung, die Motivation der Vertriebler, in die

Entwicklung eines perfekten Elevator Pitches und in die Kommunikations- und Verhandlungstechniken investieren. Der Verkäufer sei der Botschafter des Unternehmens und müsse als solcher auch behandelt und ausgestattet werden.

Wer mehr über die Themen Spitzenverkauf, Vertrieb, Verhandlung und Positionierung erfahren möchte oder die Top-Trainerin Ulrike Knauer einmal live erleben möchte, findet weitere Informationen unter www.ulrikeknauer.com.

Portrait

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.

Weitere Informationen unter www.ulrikeknauer.com.

News-ID: 532140 • Views: 876 (Stand: 30.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/532140/Ulrike-Knauer-Kaltakquise-ist-Chance-nicht-Strafe.html>