



präsentiert

Gaby S. Graupner

Trainerin und Unternehmerin
Konsensitives Verkaufen®



Gaby S. Graupner (Jahrgang 1961) brennt für Ihre Ideologien, Ihre Produkte und Ihre Dienstleistungen. Schon in Ihrer Jugend verkauft die Mutter dreier Kinder mit Leidenschaft und freudiger Überzeugung.

Nach Erfahrungen im Telefonmarketing und im Vertrieb von großen IT-Systemen studierte sie Betriebswirtschaft mit dem Schwerpunkt Personalführung. Sie absolvierte die Ausbildung zur Dale Carnegie Trainerin und trainiert seit nunmehr 15 Jahren erfolgreich im Bereich Vertrieb und Telefonmarketing.

2001 gründete Frau Graupner mit einem Partner ein Dialogmarketingunternehmen. 2004 folgte dann die Gründung der DIMAT Services Ltd. und im Jahr 2008 rief sie die Deutsche Akademie für Training ins Leben.

Gaby S. Graupner ist überzeugte Expertin für Konsensitives Verkaufen®. Zustimmungverkauf mit Einfühlungsvermögen = Sie machen schneller und leichter mehr Umsatz, indem Sie die Reihenfolge im Verkaufsgespräch ändern: Sie vereinbaren den Abschluss, bevor Sie sich an die aufwendige Überzeugungsarbeit machen.

Für Frau Graupner ist das Verkaufen einer der schönsten Berufe überhaupt: „Man muss nur wissen wie und brennen für das, was man verkauft“

Themen

- KONSENSITIVES VERKAUFEN® – verkaufen Sie Ihr Produkt – nicht Ihre Seele!
- Typgerechter Telefonverkauf – 7 Wege wie Ihre Kunden gerne bei Ihnen am Telefon kaufen!

Publikationen

DVD: „Typgerechtes Telefonieren: 7 Wege wie Ihre Kunden gerne bei Ihnen am Telefon kaufen!“

Auszeichnung:

Preisträgerin des President's Award 2008 der German Speakers Association e.V.

Testimonial:

„Wir arbeiten seit Jahren mit Gaby S. Graupner zusammen und sind immer wieder begeistert! Die Impulse und Ideen von Frau Graupner tragen immer wieder zu Erfolgen der Mitarbeiter und unseres Unternehmens bei. Besonders das Konzept des Konsensitiven Verkaufens hat uns dabei geholfen, in kürzerer Zeit mehr Umsatz zu erzielen!“ (Koenen GmbH)