



# VERONIKA VEHR



VERKAUFEN – VERKAUFEN – VERKAUFEN



- VEHR-trauen
- VEHR-kaufen
- VEHR-trieb



## Vita

Nach dem Abitur absolvierte Veronika Vehr eine Traineeausbildung zur Führungskraft im Verkauf eines Großkonzerns und führte als stellvertretende Abteilungsleiterin mit 21 Jahren bereits 30 Mitarbeiter im Verkauf. Nach einer mehrjährigen Qualifizierung zur Ausbildungsleiterin zeichnete sie verantwortlich als Leiterin der Aus- und Weiterbildung im Hamburger Flaggschiff des Unternehmens für die Qualifizierung und Einstellung von mehr als 200 Mitarbeitern in Aus- und Weiterbildung und schulte über 2.000 Mitarbeiter. Parallel war sie gefragte Trainerin in Führungsseminaren des Konzerns und begleitete berufliche Eingliederungsmaßnahmen bei der VHS und anderen Bildungsträgern. Seit 1995 ist Veronika Vehr die Inhaberin von Veronika Vehr Consulting – VVC, Hamburg.

Schon als Jugendliche liebte Veronika Vehr das Verkaufen und ihre erste Arbeitgeberin attestierte ihr: „Veronika, du bist die geborene Verkäuferin.“ Diese Aussage prägt sie bis heute. Gepaart mit ihrem starken Willen zum Erfolg hat sie seit mehr als 20 Jahren mehrere zehntausend Menschen unterstützt ihren Erfolg in Vertrieb und Führung auszubauen. Es gelingt ihr in exzellenter Weise ihr Wissen aus jahrelanger Erfahrung praxisnah zu vermitteln. Sie begeistert und inspiriert in Vorträgen, bei denen sie Menschen und Unternehmen aufzeigt, wie sie mit Klarheit, Freude und Schwung verkaufen können ohne aufdringlich zu sein.

Ihr aktuelles, neues Konzept „Verkaufen ist wie Tanzen“ ist in dieser Weise einzigartig auf dem Markt und bringt Freude und Bewegung in das Thema. Seien Sie gespannt und lassen Sie sich inspirieren und führen.

## VERONIKA VEHR

„Verkaufen ist auch immer Bühne –  
wer verkaufen will, muss sich trauen ...“

## Veronika Vehr

Veronika Vehr ist Verkaufsexpertin aus Leidenschaft. Verkaufen findet täglich und überall statt und ist in Deutschland oft nicht gut angesehen. Veronika Vehr hat sich zum Ziel gesetzt, Verkaufen wieder salonfähig zu machen, das Image zu verbessern und Menschen im Verkauf dabei zu unterstützen ihre Performance auszubauen.

## Fit für Ihren Verkaufserfolg

Veronika Vehr ist immer in Bewegung. Für sie ist es ein besonderes Anliegen, Unternehmen, die ihren Vertrieb nach vorne bringen und weiter wachsen wollen, zu begleiten. Sie sieht ihre Aufgabe in Zusammenarbeit mit den Besten als

- Business-Expertin
- Ideengeberin
- Elite Coach
- Top-Trainerin
- Speakerin
- Autorin

Stets mit dem Fokus auf Individualität und gemäß ihrem Motto:

**Freude am Erfolg®.**

„Den Unterschied machen die Menschen. Es ist mir eine Ehre, Menschen zum Erfolg begleiten zu dürfen. Besonders freue ich mich, das Strahlen in den Augen meiner Kunden zu sehen, wenn sie das Beste aus sich herausholen und mit Schwung und Leichtigkeit noch mehr erreichen. Dies spornt mich täglich aufs Neue an.“



**VEHR-trauen:** Seit mehr als 20 Jahren schenken viele tausend Menschen Veronika Vehr ihr Vertrauen, darunter viele Führungskräfte, die ihr auch ihre Mitarbeiter anvertrauen. Ein großes Geschenk und auch ein Verdienst langjähriger Zusammenarbeit. Genau aus diesem Grund ist VEHR-trauen Grundantrieb für das Handeln von Veronika Vehr und auch Basisthema in ihren Vorträgen.

**VEHR-kauf:** Das ganze Leben besteht aus Verkauf. Verkaufen ist mehr, als nur Produkte von A nach B zu übergeben. Auch Dienstleistungen und Überzeugungen müssen verkauft werden. Obwohl viele Menschen fast täglich einkaufen und auch immer etwas verkaufen, ist in Deutschland das Verkaufen nicht besonders positiv angesehen. Mit dem Konzept VEHR-kauf zeigt Veronika Vehr die wichtigsten Erfolgsregeln und klare Positionierungsgrundsätze auf. Das Bewusstsein für erfolgreiches Agieren im Verkauf wird geschärft und Voraussetzungen geschaffen, um Mehrwert und Umsatzsteigerungen zu generieren.

**VEHR-trieb:** Umfasst mehr als die Grundregeln des Verkaufs. Hier geht es um Verkaufszahlen, das Management im Verkauf und wie man Potenziale bei Mitarbeitern und Kunden nutzt.

Das Konzept VEHR-trieb umfasst die wichtigsten Regeln zur Führung im Vertrieb. Denn: Verkauf geht nicht ohne wertschätzende und gezielte Führung. Erfolgreiche Unternehmen kennen die Mechanismen und nutzen genau diese Chancen, um ihren Vertrieb auszubauen.

## VERONIKA VEHR

*Wenn es etwas Besonderes sein soll –  
individuell, exklusiv, inspirativ und leidenschaftlich*

### Leitlinien von Veronika Vehr

Erfolg hat mit Folgen zu tun. Menschen folgen Menschen mit klarem Fokus. Geschäfte werden auch im digitalen Zeitalter immer von Mensch zu Mensch gemacht. Emotionen spielen die entscheidende Rolle. Dabei führt Veronika Vehr ihre Kunden mit Begeisterung, Leichtigkeit und Schwung zu noch mehr Erfolg.

### Warum ist Verkaufen von Mensch zu Mensch so wichtig?

Vieles wird heute im Online-Handel gekauft. Wir werden täglich überschüttet mit Angeboten und sind oft durch die Informationsflut überfordert. Hochwertige, erklärungsbedürftige Produkte und Dienstleistungen werden jedoch von Menschen für Menschen verkauft. Wem es dabei gelingt, seinen Auftritt und die Ansprache auf seine gewünschte Zielgruppe mit Herz und Verstand zu gestalten, der wird auch im Markt von morgen erfolgreich sein.

### Was hat Verkaufen mit Führung zu tun?

Wenn wir andere überzeugen wollen, bedeutet dies, dass wir sie zu „Folgenden“ machen müssen. Verkaufen und Führen ist wie ein Paartanz. Es braucht eine gute Verbindung von Mensch zu Mensch (Paarharmonie) sowie zunächst ein Grundverständnis von Führen und Folgen. Erst wenn diese Klarheit vorhanden ist, können wir den ersten Schritt setzen und die Technik umsetzen. Vor allem jedoch braucht es ein Grundvertrauen in sich selbst und andere, um einen souveränen Auftritt auf die Bühne zu bringen und in Harmonie zu performen.

## Das sagen Kunden über Veronika Vehr (Auszug aus Kundenstimmen):

### **Axel Nohe – Inhaber Optik Schäfer NOHE GmbH:**

„Souverän mit einer absolut liebenswürdigen Art hat Veronika Vehr unsere Mitarbeiter mitgenommen und gefesselt. Sehr sicher und flexibel in den Themenbereichen ist sie voll und ganz auf unsere Wünsche eingegangen. Erstklassig!“

### **Heinz Spiegelmacher – Geschäftsführer Ziemann Sicherheit GmbH:**

„Erfolg zu trainieren heißt, wissen wovon man spricht. Eine wirklich professionelle Begleitung, auf die wir gerne jederzeit zurückgreifen werden.“

### **Dennis Kraus – Audio Infos Innocentia Verlag**

„Fundierte Methodik und ansteckender Elan - Veronika Vehr sorgt für Umdenken im Kopf, und zwar nachhaltig!“

### **Marianne Frickel – Unternehmerin, biha-Präsidentin, AEA-Vizepräsidentin Präsidiumsmitglied ZDH**

„Die Ergebnisse des Coachings haben uns geholfen, das bereits hohe Niveau weiter zu steigern und unsere Kundenzufriedenheit erheblich zu verbessern.“

### **Patrizia Lawall –**

### **Geschäftsführerin Europäische Union der Hörakustiker e.V.**

„Neben der Fachkompetenz spielt die Beratungskompetenz eine bedeutende Rolle im Verkaufsgespräch. Frau Vehr unterstützt uns dabei auf unseren jährlichen Landestagungen. Sie punktet bei unseren Teilnehmern durch langjährige Erfahrung, mit aktuellen Themen und geballter Motivation.“

### **Steve Kröger – Unternehmercoach und Speaker**

„Wenn es um das Thema Verkaufen geht, ist Veronika Vehr eine leidenschaftliche Expertin. Sie lebt das, wovon sie spricht und erreicht damit die Zuhörer.“

---

## Auszug Kundenreferenzen

Berliner Sparkasse, Commerzbank, Europäische Union Hörakustiker, IKEA, Neuroth AG AT und CH, Welti-Furrer GmbH CH, ZIEMANN Sicherheit GmbH

## **VERONIKA VEHR**

Dorotheenstraße 65 b  
D-22301 Hamburg

Telefon: +49 40 606 71 288  
Telefax: +49 40 606 82 388  
Web: [www.veronikavehr.com](http://www.veronikavehr.com)  
Mail: [vv@veronikavehr.com](mailto:vv@veronikavehr.com)

**Freude am Erfolg®**