

MARKETING & VERKAUF

Martin Limbeck, CSP

Martin Limbeck ist der Hardselling-Experte im deutschsprachigen Raum. Seit fast 20 Jahren begeistert er mit seinem Insider-Know-How und praxisnahen Strategien Mitarbeiter aus Management und Verkauf. Nicht nur in seinen provokativen und motivierenden Vorträgen, sondern auch in den umsetzungsorientierten Trainings steht das progressive Verkaufen in seiner Ganzheit im Mittelpunkt. Dies hat ihn in den letzten Jahren zu einem der effektivsten und wirksamsten Speaker und zum Trainer des Jahres 2008 gemacht. Internationaler Deutscher Trainingspreis in Bronze 2006, 5 Years Award in Bronze (BDVT) 2008, Conga Award 2009 und 2010, Dozent an der Universität St. Gallen, Lehrbeauftragter an der ESB Business School in Reutlingen und Certified Speaking Professional (CSP) – die Liste seiner Erfolge und Auszeichnungen ist lang. Sie zeigt: Martin Limbeck ist einer der erfolgreichsten und renommiertesten Business-Speaker und Verkaufs-Trainer der Branche.

**„Nicht gekauft hat er schon –
So denken Top-Verkäufer“**



THEMEN

- **Limbecks Vorträge sind:**
 - Provozierend, weil er die Dinge auf den Punkt bringt
 - Polarisierend, weil er kein Mainstream-Typ ist
 - Motivierend, weil er lebt, was er vorträgt
- Er setzt mit seinen Vorträgen nicht nur Akzente, er gibt Impulse, regt zum aktiven Handeln an und überzeugt durch messerscharfe Rhetorik, gepaart mit profundem Wissen.
- **DAS NEUE HARDESELLING® – Verkaufen heißt verkaufen**
 - Akquisitions-Erfolgsstrategien auf höchster Ebene
 - Power-, Erfolgs- und Hardselling-Rhetorik
 - Über die Preisargumentation konsequent zum Abschluss – garantiert!
- **Nicht gekauft hat er schon – So denken Top-Verkäufer**
 - So erarbeiten Sie sich die Skills der Top-Verkäufer
 - Selbstvertrauen festigen und Eigenmotivation stärken
 - So entwickeln Sie eine klare Zielorientierung und steigern Ihre Abschlussicherheit
- **Führungsstil mit höchstem Wirkungsgrad**
 - Verhindern, dass „draußen“ das Verkaufen vergessen wird
 - Der Weg zum motivierenden Vermitteln hoher Zielsetzungen
 - Mehr Vertriebspower durch wertorientiertes Führen

REFERENZEN & PRESSE

„Limbeck verkauft. Er kann nicht anders. Es ist die Rolle seines Lebens“

managerSeminare

„Martin Limbeck, einer der erfolgreichsten deutschen Verkaufstrainer. Ein Mann der Praxis, der weiß, worüber er spricht – und in der Lage ist, sein Wissen und Können zu vermitteln.“ **Cash**

„Martin Limbeck ist eine Marke als Hardselling-Trainer, das kann ihm keiner absprechen. Sein Vortrag ist perfekt aufgebaut, abwechslungsreich, fesselnd und jeder findet sich in den verschiedensten Punkten wieder.“

Magazin TRAINiNG, Wien

„Meine vergeblichen Versuche, Ihren Honorarsatz auf meinen Zielpreis zu bekommen, scheiterten kläglich. Nicht nur dafür mein Kompliment, sondern auch dafür, dass Sie jeden Cent wert waren.“

Heiner Joswig, Geschäftsführer Bühning & Joswig



„Witzig, frech, gehaltvoll – und sehr ehrlich“

Nina Ruge

„Wer sich entmutigen lässt, hat schon verloren. Martin Limbeck zeigt, wie man erfolgreich wird, ohne sich zu verbiegen. Ehrlichkeit und Mut, Disziplin und Talent: seine Werkzeuge auf dem Weg an die Spitze“

Prof. Dr. Lothar Seiwert, Bestsellerautor und Keynote-Speaker

HONORARE & SPRACHEN

Impulsvortrag Honorargruppe C
Tagessatz Honorargruppe C
Vortragssprachen  

WEBLINK



MEDIEN



Martin Limbeck
Das neue Hardselling: Verkaufen heißt verkaufen – So kommen Sie zum Abschluss
ISBN: 978-3834925008
€ 39,95



Martin Limbeck
Nicht gekauft hat er schon. So denken Top-Verkäufer
ISBN: 978-3-86881-288-6
€ 19,99



0800 77 11 99 11
Free Call aus dem dt. Festnetz



00800 22 00 81 11
Free Call aus Österreich



0800 77 11 99 11
Free Call aus dem Festnetz