

# Martin Limbeck, CSP

Martin Limbeck ist Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der Limbeck® Group, Experte für Blended-Learning-Systeme und einer der meistgefragtesten und renommiertesten Business-Speakers und Verkaufsspezialisten auf internationaler Ebene. Seit über 25 Jahren begeistert er in seinen provokativen und motivierenden Vorträgen sowie in seinen praxisnahen, umsetzungsorientierten Trainings, Führungskräfte und Mitarbeiter aus Management und Verkauf. Mit der Martin Limbeck® Online Academy hat er 2015 ein eigenes innovatives Schulungssystem vorgestellt, das inzwischen zu den Blended-Learning-Vorreitern der Weiterbildungsbranche zählt. Martin Limbeck erhielt den Preis als „International Speaker Of The Year 2012“, wurde zum „TOP SPEAKER Of The Year 2014“ und „Vorbildunternehmer 2015“ gewählt sowie 2016 mit dem „Großen Preis des Mittelstandes“ und 2017 mit dem Siegel „Wirtschaftsmagnet“ ausgezeichnet.

**„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

### Der neue Experte heißt Kunde – Verkaufen in digitalen Zeiten

- Die Folgen veränderten Kaufverhaltens
- Kunden beraten, begleiten und begeistern
- Präsenz und Kompetenz online wie offline

### 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 werteorientiertes Führen

## Referenzen & Presse

**Auszug Referenzliste:** Allianz, Amadeus FiRe, Arcor, Bayer Healthcare, Commerzbank, Costa, Derpart, Dresdner Bank, Ebay, E-Plus, Helcotec, IKB Leasing, LBB, LBS, Miele, Motorola, Porsche, Remondis, Securitas, Siemens, Sparkasse, Tchibo, The Phone House, TNT, Toshiba, Zeppelin

**2016:** Großer Preis des Mittelstandes

**2016/2017:** Bronze-Preisträger 2016/2017. Europäischer Preis für Training, Beratung und Coaching

„Martin Limbeck ist Top Verkaufstrainer. Einer der Stars seiner Branche.“ **ARD**

„Martin Limbeck ist der Verkaufsexperte, einer der meistgebuchten und bestbezahlten Speaker im deutschsprachigen Raum – und bekannt für Klartext.“ **RTL**

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

## Inspiration

### Menschen, Bücher und Ereignisse, die mich inspirieren:

„Seit nunmehr 30 Jahren schlägt mein Herz für das Verkaufen. Für mich stand früh fest – der Job oder keiner. Verkäufer zu sein ist für mich einer der ehrbarsten Berufe überhaupt. Daher brenne ich dafür, mein Wissen weiterzugeben, andere auf ein höheres Level zu bringen und so einen Beitrag daran zu leisten, dass jeder Salesmitarbeiter irgendwann voller Stolz sagen kann: „Guten Tag, ich bin Verkäufer und ich will Ihnen etwas verkaufen!“



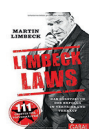
## Honorare / Reisekosten / Sprachen

<b>Impulsvortrag</b>	Honorargruppe C
<b>Tagessatz</b>	Honorargruppe C
<b>Reisekosten</b>	Wesel
<b>Vortragssprachen</b>	

## Live-Booking



## Medien & Empfehlung



**Limbeck Laws: Das Gesetzbuch des Erfolgs in Vertrieb und Verkauf**

ISBN: 978-3869367217  
19,90 €



**Nicht gekauft hat er schon. So denken Top-Verkäufer**

ISBN: 978-3-86881-490-3  
19,99 €