

UNSERE EMPFEHLUNG FÜR IHREN VERKAUFSERFOLG

Für bleibende Nachhaltigkeit der Trainingsmaßnahme empfehlen wir ergänzend zu der Seminarteilnahme den Zugang zur **Martin Limbeck® Online Academy**. Profitieren Sie von Ihren speziellen Sonderkonditionen bei einer Buchung des Gesamtpakets, bestehend aus: Teilnahme an einem 2-Tages-Seminar, Runtime-Zugang zur Martin Limbeck® Online Academy und "Dinner for Sales".

Um Ihre Ziele — auch nach dem Seminar — zu erreichen und den **Erfolg dauerhaft zu pachten**, brauchen Sie Motivation, Übung und vor allem die richtigen Techniken. Mit der **Martin Limbeck® Online Academy** trainieren wir Sie dauerhaft und sorgen dafür, dass Ihnen die Erfolgsstrategien **in Fleisch und Blut übergehen**. Machen Sie sich Ihren Erfolg zur Gewohnheit!

Um Sie persönlich von der Praxisnähe und Qualität dieser Ausbildung zu überzeugen, führen wir Sie gerne "online" durch diese Plattform. Vereinbaren Sie dazu gleich einen Telefontermin unter 02859 90992-0 oder www.limbeck-academy.com.

DINNER FOR SALES

Lernen Sie **MARTIN LIMBECK, ROLF BIELINSKI** und **KAI-LORENZ MUHLER** persönlich kennen. Nutzen Sie die Gelegenheit, mit Ihren Referenten in einem kleinen Kreis, bei einem exklusiven Menü und zu erlesenen Weinen, Ideen auszutauschen und Ihre zusätzlichen Fragen zu stellen. Bei Buchung des Gesamtseminars ist das "Dinner for Sales" im Wert von 187,-* Euro bereits enthalten. Teilnehmer des Einzelseminars können sich die Teilnahme am "Dinner for Sales" zum vorstehenden Preis sichern. Das "Dinner for Sales" findet jeweils am 1. Seminartag um 19 Uhr statt.

TERMINE

TEIL 1

TEIL 2

**Van der Valk
Airporthotel Düsseldorf**
Am Hülserhof 57
40472 Düsseldorf

29. Januar 2018 — 30. Januar 2018

28. Mai 2018 — 29. Mai 2018

**Leonardo Royal Hotel
Köln - Am Stadtwald**
Dürener Str. 287
50935 Köln

25. Juni 2018 — 26. Juni 2018

05. November 2018 — 06. November 2018

Die Seminare finden jeweils an Tag 1 von 10 bis 18 Uhr und an Tag 2 von 09 bis 17 Uhr statt.

IHRE INVESTITION

1. Tag: 787,-* Euro (Dinner for Sales zusätzlich für 187,-* Euro buchbar)
Gesamtseminar Teil 1 oder 2: 1387,-* Euro (eingeschlossen Dinner for Sales)
Gesamtseminar Teil 1 oder 2: 2487,-* Euro (eingeschlossen Dinner for Sales + Runtime-Zugang zur Martin Limbeck® Online Academy)

Bei Buchung des Gesamtseminars LIMBECK LAWS Teil 1 erhalten Sie ein Jahr Zugang zu unserem neuen digitalen MEIK® im Wert von 324,40* Euro ohne Berechnung.

Optional**:

1 Tag "Sales-Battle": 787,-* Euro

Sie kommen ins Team Limbeck und telefonieren live mit Ihren Kunden. Gewinnen Sie gegen Martin Limbecks Sales Team, erhalten Sie den Tag ohne Berechnung. Details werden beim "Sales-Battle"-Briefing festgelegt.

*Alle Preise verstehen sich zzgl. MwSt.

**Nur für Teilnehmer des Gesamtseminars LIMBECK LAWS Teil 1

Sichern Sie sich am besten bereits jetzt Ihren Platz für beide Seminarteile.

Profitieren Sie bei der Anmeldung von Gruppen ab 5 Personen.

Ihre Spezialkonditionen erfahren Sie unter: 02859 90992-0 von unserem Sales Manager Olaf Dau.

ANMELDUNG

☎ Hotline: 0800 5462325 oder 0800 LIMBECK
🌐 Online: www.martinlimbeck.de/termine

Martin Limbeck®
Jöckern 6, 46487 Wesel
Tel. +49 (0) 2859 90992-0
Fax +49 (0) 2859 90992-200
www.martinlimbeck.de, kontakt@martinlimbeck.de

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen, die auf www.martinlimbeck.de/agb hinterlegt sind.




Martin Limbeck®
Training Group



PREISTRÄGER
Großer Preis des
MITTELSTANDES

ERLEBEN SIE MARTIN LIMBECK UND
SEINE SALES-DEPUTIES LIVE IN 2018
IN: DÜSSELDORF UND KÖLN!



LIMBECK LAWS



ROLF BIELINSKI

- ist Verkaufs-, Management- und Telefontrainer sowie Partner der Martin Limbeck® Training Group. Rolf Bielinski verfügt über einen besonders hohen Erfahrungsschatz im Bereich der telefonischen Neukundenakquisition, dem Verkauf am Telefon sowie der Entwicklung von hochwirksamen Telefonstrategien. Seine berufliche Laufbahn ist von einem Thema bestimmt: Erfolgreich zu verkaufen.

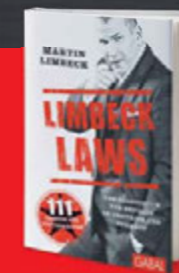


MARTIN LIMBECK, CSP

- zählt zu den Spitzenverkaufstrainern im deutschsprachigen Raum. Besondere Anerkennung erhielt sein prämiertes Trainingskonzept "Verkaufen heißt verkaufen - So kommen Sie zum Abschluss - garantiert!". Das Konzept wurde mehrfach mit dem Internationalen Deutschen Trainingspreis in Bronze in der Kategorie Vertrieb & Verkauf ausgezeichnet.

BUCH ZUM SEMINAR

Martin Limbeck erhielt für die beste Vermarktung und Nachhaltigkeit den 5-Years-Award und wurde zweimal mit dem Conga Award ausgezeichnet. Ebenso wurde Martin Limbeck mehrfach Trainer des Jahres, International Speaker Of The Year 2012 und "TOP SPEAKER Of The Year 2014". Außerdem wurde er zum Vorbildunternehmer des Jahres 2015 gewählt.



KAI-LORENZ MUHLER



- ist Verkaufs-, Management- und Messetrainer, Partner und Headcoach der Martin Limbeck® Training Group. Bei Kai-Lorenz Muhler profitieren Sie von seiner über 20-jährigen Berufspraxis als Verkäufer, Führungskraft und Manager in der Dienstleistungs- und Investitionsgüterindustrie. Heute vermittelt er seine Erfahrung bei der Martin Limbeck® Training Group.

"(...) das Training mit Herrn Rolf Bielinski "Verkaufen heißt Verkaufen" hat uns und unseren Vertriebsmitarbeitern wertvolle Impulse gegeben. Ein außergewöhnlicher Trainer mit hochinteressanten Techniken. (...)"

Marcus Meyn, Vorstand L'or Aktiengesellschaft

"(...) wie Sie unser Vertriebsteam weiterentwickelt haben, ist enorm. Es haben alle "einen Schuss nach vorne gemacht" und die Umsätze sind gestiegen. Zu Einstellung, Motivation, Telefonakquise, höfliche Hartnäckigkeit, souveränem Auftreten beim Kunden, Abschlussstärke u.v.m. haben wir durch Ihre Impulse neue Ideen entwickeln können und setzen diese sehr erfolgreich um! (...)"

Christian Dumm, Geschäftsführer & Andre Diedrichsen, Geschäftsführer Süd, andré Rhein-Neckar GmbH

"(...) Der MEIK®, 10 gute Gründe und Formulierungsketten - mehr wäre nicht gegangen - Perfekt! Das Seminar wird meinen Erfolg nachhaltig verändern und ist absolut empfehlenswert. Ich bin restlos begeistert! (...)"

Ralf Schlottmann, ambient sign GmbH

"(...) Meine vergeblichen Versuche Ihren Honorarsatz auf meinen Zielpreis zu bekommen scheiterten kläglich. Nicht nur dafür mein Kompliment, sondern auch dafür, dass Sie und Ihr Team jeden Cent wert waren. (...)"

Heiner Joswig, Geschäftsführer Bühning & Joswig GmbH

1. TAG TOP-TELEFON-TRAINING

Akquisestrategien auf höchstem Niveau nach LIMBECK LAWS mit Martin Limbeck

2. TAG PRAXISTAG MIT LIVE- TELEFONATEN

mit Rolf Bielinski

1. TAG VERKAUFEN HEIßT VERKAUFEN

So kommen Sie zum Abschluss - garantiert! mit Martin Limbeck

2. TAG PROFESSIONELLE PREIS- VERHANDLUNG

mit Kai-Lorenz Muhler

SEMINARZIEL

Ausbau und Verbesserung der ausgehenden und eingehenden Telefonate mit bestehenden Kunden sowie optimale Telefon-Verkaufsgespräche mit neuen Interessenten. Sie lernen und erfahren, wie Sie bei Top-Entscheidern Ihrer Zielgruppe schneller und sattelfester sitzen, als Ihre Wettbewerber. Sie überwinden Akquise-Hürden und sind hinterher "scharf wie Chili" auf die Neukundenakquise.

INHALTE

- Die notwendige Telefon- und Neukundenakquisevorbereitung
- Sicheres und selbstbewusstes Auftreten am Telefon
- Methoden für das Überwinden der ersten "Klippen" (Vorzimmer-Sekretariat-weibliche Firewall)
- Mit welchen Aufhängern vereinbaren wir Kundentermine auf höchstem Niveau, wo andere schon längst abgeblitzt sind?
- Wie gehe ich souverän mit Standard- und branchenspezifischen Einwänden um?
- Wie wenden wir kundenorientierte Nutzenargumentation am Telefon an?
- Wie erkennen wir Kaufsignale des Kunden und finden den richtigen Abschluss?
- Was sind die 11 wichtigsten LIMBECK LAWS für Neukunden-Begeisterung?

IHR NUTZEN

Das Seminar unterstützt Sie dabei, Ihre bestehenden Kenntnisse der Telefonakquise zu perfektionieren. Sie erfahren praxisnah, wie Sie die unterschiedlichen Telefon-Methoden effektiv und Ihrer unternehmensstrategischen Ausrichtung entsprechend einsetzen. Sie lernen neue LAWS und Methoden kennen, wie Sie bereits beim Erstgespräch durch kundenbezogene Argumentations- und Überzeugungstechniken die Basis für den Erstauftrag legen und bestehende Kunden langfristig binden.

INHALTE

- Empfehlungen telefonisch erfolgreich umsetzen
- Was tun, wenn der Entscheider keinen Termin will und wie punkte ich trotzdem
- Sie telefonieren **live in kleinen Gruppen** unter Anleitung des Profis Rolf Bielinski mit Ihren Interessenten und Kunden
- Erstellung eines individuellen MEIK®s (Mein Einwand Katalog) für die Telefon-Akquise
- Wie setze ich den MEIK® ein, wie nutze ich ihn
- Vertiefung und Verfestigung der Inhalte vom 1. Tag
- Erfahren Sie, wie Sie überzeugend die entscheidenden Erfolgsfaktoren in der Akquise nutzen
- Wie Sie eine Runde länger als alle Ihre Wettbewerber am Telefon durchhalten
- Intelligente Formulierungen? Sprüche einsetzen
- Welche Fragen öffnen das Ohr, Herz und Portemonnaie Ihres Kunden

IHR NUTZEN

Sie lernen neue Wege und Methoden kennen, um an die Namen der Entscheider und deren Durchwahl zu kommen und bereits beim Erstkontakt einen verbindlichen Termin bei neuen Interessenten zu vereinbaren - auch wenn Sie selbst und andere schon "abgeblitzt" sind.

Darüber hinaus erfahren Sie, wie Sie "Schlummer-Kunden" aktivieren.

TEILNAHMEVORAUSSETZUNG

für den Praxistag mit Live-Telefonaten:

- Sie haben an Tag 1 „Top-Telefon-Training“ teilgenommen
- Sie bringen 20 Kontaktdaten von Interessenten mit, bei denen Sie "abgeblitzt" sind und 20 Kontaktdaten von Zielkunden

SEMINARZIEL

"Verkaufen heißt verkaufen" befähigt Sie dazu, mit modernsten Verhandlungsstrategien Ihre Verkaufsgespräche erfolgreich umzusetzen, am Schluss mit der richtigen Einstellung den Kunden zum Auftrag zu führen und optimal, langfristig zu binden.

INHALTE

- Was verstehen wir unter Verhandlungsstrategien nach den LIMBECK LAWS?
- Was sind Risiken, Methoden, Einsatz und Grenzen beim Einsatz von Limbecks Verhandlungsstrategien?
- Wie manipulieren wir psychologisch, wann und wie oft? Wie sehr dürfen wir das?
- Wie erhalten wir einen selbstbewussteren Verhandlungsstil mit höchstem Wirkungsgrad?
- Wie reagieren wir aktiv bei Scheinargumenten?
- Wie steuern wir die Reaktionen bei Gesprächspartnern gezielt mit der BAP®-Technik?
- Wie setzen wir Überzeugungskraft täglich erfolgreich ein?
- Wie realisieren wir Ziele aus unserem Gespräch konsequent und klar?
- Sie erlernen die hohe Kunst der Einwand-Behandlung und kommen so zum Abschluss - garantiert!
- LIMBECK LAWS persönlich umsetzen

IHR NUTZEN

Nach Durchführung dieses Seminars sind Sie in der Lage, auf höchster Entscheidungsebene und/oder mit Privat-/Einzelkunden, Top-Entscheidern und Buying Centern erfolgreich zu verhandeln. Sie lernen, Aktionen und Reaktionen Ihrer Kunden gezielt zu steuern und sie so intelligent zum Abschluss zu führen.

SEMINARZIEL

Die Sensibilisierung bei den Preis- und Konditionsverhandlungen und deren Auswirkungen auf die Wirtschaftskraft des eigenen Unternehmens. Sie bauen Ihre verkäuferischen Fähigkeiten weiter aus, indem Sie lernen, wie Sie in den Preisverhandlungen auf Augenhöhe zum Kunden bleiben und dabei Ihr Rückgrat stabilisieren. Nach dem Training erkennen Sie stärker die Kaufsignale des Kunden bei Preis- und Konditionsverhandlungen und sind in der Lage höhere Margen zu generieren.

INHALTE

- Die richtige Einstellung zu sich selbst, seinem Unternehmen, dem Produkt und dem Gesprächspartner, um erfolgreich zu sein
- Welche Einstellungen und Vorstellungen haben Profi-Verkäufer alle gemeinsam und wie nutzen wir diese im Preis poker?
- Gründe für "Preisdrücker", und warum Kunden billig kaufen wollen
- Das Umfeld "Preis" wirtschaftspsychologisch
- 11 Praxis-Platin-Methoden für Ihre Konditionsverhandlung
- Ausbau von Stehvermögen, Festigkeit und Zivilcourage in Konditionsverhandlungen
- Was ist, wenn nichts mehr geht?

IHR NUTZEN

Nach Durchführung dieses Seminars sind Sie in der Lage, Preis- und Konditionsverhandlungen auf höchster Ebene zu führen, Preisanpassungen souverän zu kommunizieren und erfolgreich durchzusetzen. Sie werden auf den Einwand "zu teuer" gelassen und zielorientiert reagieren.

TEIL 1

TEIL 2

Setzen Sie die gewonnenen Erkenntnisse gleich um!