

ERFOLG auf Facebook

Suche auf Erfolg-Magazin.de

Search



Business-Bücher bei Wirtschaft TV mit Julien Backhaus



@erfolg_magazin

Macht Geld wirklich glücklich? <https://t.co/Sn1aAm9Yzf>
7 Tagen ago

Der Verkaufstrainer @marcgalal erklärt die Arten des Erfolgs <https://t.co/p6tTFsbuy4>
2 Wochen ago

Motivations- und Erfolgstrainer @JHoellerAcademy gibt Tipps zum beruflichen Erfolg <https://t.co/kGi62jzWce>
2 Wochen ago

@MichaelEhlers hat die Rhetorik-Tricks von Trump analysiert (Bild: krasivos, depositphotos) <https://t.co/OiOhlgGaWT>
<https://t.co/HH4rOgHYM6>
2 Wochen ago

Jetzt erhältlich. ERFOLG Magazin <https://t.co/44uJJ4FL7D> <https://t.co/DHw9tGVHcA>
1 Monat ago

ERfolg AUTHOR: ERFOLG MAGAZIN - 20. SEPTEMBER 2016



★★★★★ 1 votes No comments

Limbecks Gesetze: Nur Nullen haben keine Ecken

Martin Limbeck ist einer der bekanntesten und erfolgreichsten Verkaufstrainer Deutschlands. Sein neues Buch heißt „Limbeck Laws – 111 Gesetze für Top-Verkäufer“. Im Interview mit ERFOLG Magazin erklärt er, welche Geheimnisse er aufdeckt.

Martin, du bist einer der erfolgreichsten Verkaufstrainer in Deutschland. Und du hast ein brandneues Buch herausgebracht, das Limbeck Laws heißt. Stehen da die echten Erfolgsgeheimnisse von Martin Limbeck drin?

Ich habe die Erfolgsgeheimnisse aus über 30 Jahren Sales in knackigen 111 Gesetzen zusammengefasst. Die 11 ist ja meine Glückszahl, da ich am 11.11. geboren bin. Es gibt im Buch verschiedene Unterthemen wie z. B. Verkaufen.

- Verkaufen ist Verkaufen und sonst nichts. Die richtige Einstellung dazu ist entscheidend.
- Sei dein eigener Markenbotschafter
- Kundenbeziehungen sind eine reine Herzenssache
- Klare und verbindliche Kundenkommunikation
- Die Führungskraft der Führungskräfte
- Gesprächstechniken souverän handhaben
- Nach dem Kauf ist vor dem Kauf
- Der sichere Abstieg ins Mittelmaß

Das sind die Headlines, darunter findet man dann einzelne Themen, jeweils über eine Seite. Entweder lesen Sie das Buch in einem Rutsch durch oder Sie nehmen sich jeden Tag eine Seite vor oder schmökern immer mal wieder rein und informieren sich zu den unterschiedlichen Themen.



Martin Limbeck mit Verleger Julien Backhaus

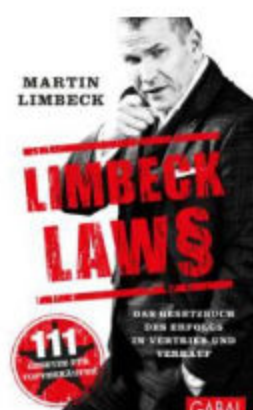
Brian Tracy predigt seit Jahrzehnten, dass zum Erfolg vor allem gehört, verkaufen zu können. Man muss das Produkt oder die Idee, die man hat, anderen schmackhaft machen. Warum begreifen das immer noch so wenige?

Seit über 30 Jahren kämpfe ich dafür, dass jeder sagt: „Guten Tag, ich bin Verkäufer, ich möchte etwas verkaufen.“ Verkaufen hat in Deutschland immer noch etwas schmutziges vom Hamburg-Mannheimer-Verkäufer, der vor der Tür steht und dir eine Versicherung andrehen will. Noch heute sagen die Leute nicht klar, dass sie etwas verkaufen wollen. Für mich ist ein Bewerbungsgespräch ein Verkaufsgespräch. Das erste Date ist ein Verkaufsgespräch und wer Kinder hat, führt auch jeden Tag Verkaufsgespräche zu Hause. Wir Deutschen tun uns da mit unserer Einstellung etwas schwer. In Amerika ist Verkaufen eine Herzensangelegenheit. In Deutschland ist Verkaufen eher negativ.

Was ist denn die ganz grundlegende Voraussetzung oder Einstellung, die man braucht, um etwas gut präsentieren oder verkaufen zu können?

Du musst an dein Produkt, deine Dienstleistung, an dich selber extrem glauben. Du kannst nur Dinge verkaufen, die du auch absolut vertreten kannst wenn du langfristig erfolgreich sein willst. Wenn du kurzfristig erfolgreich sein willst, kannst du auch irgendeinen Schrott verkaufen. Wenn du das mit Herzblut machen möchtest, musst du absolut hinter deinem Produkt und deiner Dienstleistung stehen, nur dann geht das ganze.

Jeder Autor gibt sein Manuskript guten Freunden zum Lesen. Was waren die Feedbacks deiner Freunde zum neuen Buch Limbeck Laws?



Das Feedback meiner Freunde war extrem genial. Vor allem durch das Vorwort meiner Eltern sehr berührend, sehr authentisch und alle sagten: „Typisch Limbeck! Wieder in Du und Sie-Form, wirklich knackig auf den Punkt gebracht! Du bist so klar, direkt und so lieben wir dich!“ Es wird wie immer polarisieren, es werden sich auch einige wieder daran stoßen, aber nur wer Dinge anstößt, kann auch Veränderungen herbeiführen. Denn wir wissen: Nur Nullen haben keine Ecken und Kanten!

Vielen lieben Dank für das Gespräch Martin.

[Alles über Martin Limbeck erfahren](#)