



VERTRIEB

**Martin Limbeck @ Training Group mit dem „Großen Preis des Mittelstandes“ ausgezeichnet**

29. September 2016, 15:57

**Verkaufstrainer und Speaker Martin Limbeck erhielt am Samstagabend in Würzburg den „Großen Preis des Mittelstandes“ der Oskar-Patzelt-Stiftung. Mit seiner Martin Limbeck Training Group überzeugte er die Jury durch innovative Angebote wie den LOOPprozess® und die Martin Limbeck® Online Academy. Der „Große Preis des Mittelstandes“ ist mit über 3.000 nominierten Unternehmen der resonanzstärkste deutsche Wirtschaftspreis.**

Auswahlkriterien sind unter anderem Gesamtentwicklung des Unternehmens, Innovation, regionales Engagement und Arbeitsplatzschaffung. Ziel der Auszeichnung ist, den Mittelstand zu stärken und Netzwerkbildungen zu fördern. Gründer und Geschäftsführer Martin Limbeck zeigte sich begeistert über die Auszeichnung:

„Das ist unglaublich! Wir freuen uns riesig über den Preis, beweist er doch, dass wir mit unserem LOOP-Prozess, der Online Academy und der Fokussierung auf individuelles und vor allem nachhaltiges Vertriebstraining den richtigen Weg eingeschlagen haben. Denn mit punktuellm Wissenstransfer ist niemandem geholfen. Erst durch kontinuierliches Training über einen längeren Zeitraum entwickeln sich echte Gewohnheiten, mit denen die Teilnehmer dauerhaft erfolgreich werden und auch bleiben.“

Maßgeschneidert statt „one size fits all“: Bei dem innovativen LOOP-Prozess der Martin Limbeck Training Group handelt es sich um einen modular aufgebauten Trainingsprozess, der sich eng an den spezifischen Gegebenheiten der Teilnehmer orientiert. In Abstimmung mit Mitarbeitern und Führungskräften werden die einzelnen Module vor Trainingsbeginn inhaltlich und thematisch eingestellt und können während des laufenden Prozesses agil justiert und ergänzt werden. Wirksames, integriertes Lernen für den Verkaufserfolg: Im Vordergrund der Martin Limbeck Online Academy steht vor allem die sofortige Umsetzung des Gelernten in die Praxis.

Videos, Workbooks, Übungen sowie eine kontinuierliche Lernfortschrittskontrolle sorgen dafür, dass die Teilnehmer das neuerworbene Wissen direkt anwenden und festigen. Die ständige Verfügbarkeit der Lernmaterialien auf allen mobilen Endgeräten ermöglicht eine kontinuierliche Beschäftigung mit den Inhalten, online wie offline. Mit der Anmeldung erhalten die Teilnehmer einen 15 Monate gültigen Zugang, so dass sie ihr Lerntempo selbst bestimmen können. Nach Absolvierung aller 49 Module der „Sales Academy“ besteht außerdem die Möglichkeit, eine Abschlussprüfung zum „Certified Professional Sales“ (CPS) mit BZTB Zertifizierung abzulegen. Und nicht nur das: Neben der „klassischen“ Online Academy bietet Martin Limbeck Unternehmen auch die Möglichkeit, für die Schulung ihrer Mitarbeiter eine maßgeschneiderte Lernplattform mit eigenem Learning System und individuellen Inhalten erstellen zu lassen.

Weitere Informationen zum breiten Angebot der Martin Limbeck Training Group finden Sie auf [www.ml-trainings.de](http://www.ml-trainings.de).

Bild: Martin Limbeck

MARKETING

**WU Executive Academy vergibt Lehmann Preis – Best of Marketing**

Mit ihrer Marketingstudie Tops und Flops – Erfolgreiche Produkteinführungen im Süßwarenereich erarbeiteten Julia Ambrosewicz und Alexandra Sprinzl auf eindrucksvolle Weise eine strategische Auflistung von Marketingmaßnahmen, die zu gelungenen Produkteinführungen führen. Zu Recht wurden die beiden Absolventinnen des Universitätslehrganges Marketing [\[weiterlesen\]](#)

VERKAUF

**Wer fragt, gewinnt!**

Wissen Sie als Verkäufer wirklich ganz genau, wann Ihre Kunden kaufen? Die tun das nämlich nur dann, wenn ihr Bedarf und das dazu gehörige Angebot in ihrem Bewusstsein im richtigen Verhältnis stehen. Wenn Sie diesen Moment erkennen, sind Sie [\[weiterlesen\]](#)

EMPFEHLUNGSMARKETING

**Wie man den Erfolg im Empfehlungsmarketing misst**

Wer ein aktives Empfehlungsmarketing betreibt muss auch prüfen, ob die durchgeführten Aktionen den gewünschten Erfolg gebracht haben. Empfehlungsbereitschaft und Empfehlungsrate sagen darüber Bescheid. Was jeden Verkäufer neben Umsatz und Ertrag interessieren sollte: Was wird über uns erzählt – [\[weiterlesen\]](#)

EXKLUSIVER HEFTINHALT

**8 Stufen zum Verkaufserfolg**

Sarah Wagner und Daniel Schöppl haben daher nach ihrem Studienabschluss als Kommunikationswirtin und als Betriebswirt bei SCIAM Medienhaus ein einjähriges Traineeprogramm begonnen. Eine ihrer Stationen führte sie kürzlich zu ihrem ersten externen Training bei VBC in Mödling. Text: [\[weiterlesen\]](#)

KUNDENBEZIEHUNGSMANAGEMENT

**CRM im Stresstest**

„Höher – Schneller – Weiter!“, so könnte das Motto für all diejenigen lauten, die sich dem Segen neuer Technologien verschrieben haben. Längst gehört das Smartphone zum Alltag und selbst die konservativsten Unternehmen haben ihrem Vertrieb bereits einen Tablet-PC mit [\[weiterlesen\]](#)