

LIMBECK. DIE SEMINARE.

*„Wachstum geht nur
außerhalb deiner Komfortzone.
Mach den ersten Schritt.“*

Martin Limbeck

LIMBECK.VERKAUFEN. – Teil 1

Akquisestrategien für mehr Termine & Umsatz



Warum das Seminar?

Das Seminar dient dazu, dass Sie regelrecht heiß auf die Akquise werden. Von Kundenrecherche bis hin zur praktischen Akquise, über alle Medien hinweg, werden Sie alles beherrschen, was Sie zur erfolgreichen Erreichung Ihrer Vertriebsziele benötigen.

Tag 1 Mit Social Selling, Medienakquise und Telefontraining zum Akquise-Profi

- Wie Sie jede Form der Akquise perfekt beherrschen
- Neue Methoden der Kundenrecherche und -gewinnung
- Gesprächsaufhänger zur Vereinbarung von Kundenterminen auf höchstem Niveau
- Wie erkennen Sie Kaufsignale und führen den Kunden sicher zum Abschluss?

Tag 2 Praxistag mit Live Telefonaten

- Was tun, wenn der Entscheider keinen Termin will und wie punkten Sie trotzdem?
- Welche Fragen öffnen Ohr, Herz und Portemonnaie des Kunden?
- Sie erstellen Ihren individuellen Leitfaden für die Telefon-Akquise

Extra

- Inklusive Vorstellung von einem der besten Kundenrecherche-Tools, das wir je entdeckt haben. Damit wird Leadgenerierung zum Kinderspiel.

Termin/Ort

14.-15.03.2022

~~30.-31.05.2022~~ Ausgebucht

05.-06.09.2022 Van der Falk in Düsseldorf

~~12.-13.12.2022~~ Ausgebucht Dinslaken

Investition

1.177,-Euro* Frühbucher
(bis 3 Monate vorher)

1.977,-Euro* Frühbucher inkl.
12 Monate Online Academy
(bis 3 Monate vorher)

1.577,-Euro* Normalpreis
2.277,-Euro* inkl. 12 Monate Online Academy inklusive Verpflegung, Get together Dinner, 3 Monate MEIK*

Zielgruppe

Unternehmer, Führungskräfte, Verkäufer im Innen- und Außendienst und alle, die noch erfolgreicher verkaufen wollen

Get together

Genießen Sie den Ausklang des ersten Tages in informeller Runde. Lassen Sie den lehrreichen Tag gemeinsam mit Ihrem Trainer bei einem exklusiven 3-Gänge-Menü und erlesenen Weinen Revue passieren.

* Alle Preise verstehen sich zzgl. MwSt.

LIMBECK.VERKAUFEN. – Teil 2

So kommen Sie zum Abschluss – garantiert!



Warum das Seminar?

Im Seminar lernen Sie, durch gezielte Bedarfsanalyse, die wahren Kaufmotive des Kunden zu entschlüsseln. Erfahren Sie, wie Sie Ihre Verhandlungstechniken in Bezug auf das Preisgespräch verfeinern und wie Sie auch in schwierigen Situationen eine für beide Seiten optimale Lösung finden. Sie wissen immer souverän, mit welchen Argumenten Sie dem Einwand „zu teuer“ entgegenwirken.

Tag 1 Das perfekte Kundengespräch

- Wie erhalten Sie einen selbstbewussten Verhandlungsstil mit höchstem Wirkungsgrad?
- Wie realisieren Sie Ziele aus Ihrem Gespräch konsequent und klar?
- Wie steuern Sie Reaktionen Ihrer Gesprächspartner gezielt?
- So erkennen Sie die wahren Kaufmotive des Kunden

Tag 2 Professionelle Preisverhandlung

- 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?

Termin/Ort

28.-29.03.2022

~~01.-02.06.2022~~ Ausgebucht

19.-20.09.2022 Van der Falk in
Düsseldorf

~~07.-08.12.2022~~ Ausgebucht

Dinslaken

Investition

1.177,- Euro* Frühbucher
(bis 3 Monate vorher)

1.977,- Euro* Frühbucher

inkl. 12 Monate Online Academy
(bis 3 Monate vorher)

1.577,- Euro* Normalpreis

2.277,- Euro*

inkl. 12 Monate Online Academy

Inklusive Verpflegung,

Get together Dinner

Zielgruppe

Unternehmer, Führungskräfte,
Verkäufer im Innen- und

Außendienst und alle, die die

Preisverhandlung noch besser

beherrschen wollen

Get together

Genießen Sie den Ausklang des
ersten Tages in informeller Runde.

Lassen Sie den lehrreichen Tag
gemeinsam mit Ihrem Trainer bei
einem exklusiven 3-Gänge-Menü und
erlesenen Weinen Revue passieren.

LIMBECK.VERTRIEBSFÜHRUNG.

Aktivieren Sie Ihr maximales Führungspotential



Warum das Seminar?

Sie lernen praxisnah, wie Sie sich als Führungskraft positionieren. Sie erfahren, wie Sie Ziele eindeutig formulieren und eine gute Zusammenarbeit in Ihrem Team gewährleisten. Zudem lernen Sie, wie Sie die besten Sales Stars finden und optimal onboarden, damit sie lange bleiben.

Tag 1 Management im Vertrieb

- Elementare Führungsgrundsätze im Vertrieb
- Den Vertrieb durch innovative Methoden und effektive Arbeitstechniken steuern
- Durch richtige Delegation von Aufgaben und Verantwortung volle Motivation erzielen
- Mit Respekt, Ritualen, Richtung und Regeln Firmenstolz und unverwechselbare Unternehmenskultur entwickeln

Tag 2 Professionelles Recruiting

- Mit Eignungs- und Persönlichkeitsdiagnostik durch Insights MDI® Analyse punkten
- Strategien und Kriterien für die Mitarbeitergewinnung
- Vom Onboarding zum Longboarding: Sales Asse finden binden und halten
- Das Pro und Contra leistungsorientierter Vergütung

Termin/Ort

04.-05.04.2022
~~06.-07.06.2022~~ Ausgebucht
05.-06.10.2022
~~01.-02.12.2022~~ Ausgebucht
Dinslaken

Investition

1.577,- Euro* Frühbucher
(bis 3 Monate vorher)
2377,- Euro* Frühbucher
inkl. 12 Monate Online Academy
(bis 3 Monate vorher)
1.977,- Euro* Normalpreis
2.677,- Euro*
inkl. 12 Monate Online Academy
Inklusive Verpflegung,
Get together Dinner,
Insights MDI® Analyse

Zielgruppe

Unternehmer, Führungskräfte,
Verkäufer und alle, die noch
erfolgreicher führen (lernen) wollen

Get together

Genießen Sie den Ausklang des ersten Tages in informeller Runde. Lassen Sie den lehrreichen Tag gemeinsam mit Ihrem Trainer bei einem exklusiven 3-Gänge-Menü und erlesenen Weinen Revue passieren.

Think BIG or go HOME

Ihr Fahrplan für große Ziele



Warum das Seminar?

Jeder spricht davon, endlich erfolgreich zu sein. Viele versprechen Ihnen den Erfolg über Nacht. Doch um über Nacht erfolgreich zu sein, ist vorher viel Arbeit nötig. Der Weg zum Erfolg beginnt mit der konkreten Definition, was Erfolg für Sie bedeutet. Sie lernen, Ihre großen Träume in messbare Ziele umzusetzen, für die es sich lohnt, den Motor langfristig zu zünden und Gas zu geben. Hier bekommen Sie die Routine, die Sie brauchen, um Ihr Leben noch erfolgreicher zu planen.

Inhalt

- Analysieren Sie Ihre Werte, Ziele und Ihr Warum
- Erhöhen von Produktivität und entwickeln eines neuen, innovativen Workfl ws durch das LIMBECK. HIGH PERFORMANCE. PRINZIP.
- Beschleunigen Sie Ihr Wachstum mit verbesserten Gewohnheiten und Ritualen der High Performer
- Netzwerken mit über 350 gleichgesinnten Unternehmern, Inhabern, Gründern und VerkäuferInnen

Machen Sie Schluss mit

- ... Inkonsequenz
- ... Orientierungslosigkeit
- ... Ineffizienz

Termin/Ort

19.11.2022
Kongresszentrum im H+Hotel Bad Soden

Investition

Silverticket:
197,- Euro

VIP: (Inkl. Getränke und Lunch, Parkplatz, Willkommenstasche mit CD, reservierte Sitzplätze vorne, Q&A mit Martin Limbeck):
427,- Euro

VIP PLUS: (Inkl. VIP Ticket, 4 LIMBECK. HIGH PERFORMANCE. PRINZIP. Planer und 1 Jahr lang Planer Academy für mehr Zielerreichung):
827,- Euro

Die Trainer

Für jedes Thema der passende Experte.



Martin Limbeck



Klaus Schwarz



Rolf Bielinski



Edgar Itt



Udo Lengert



Denise Adomeit



Walter Rößling



Jens Sauter

Die maximale Steigerung von Leistungsfähigkeit, Motivation, Führungseffektivität und Vertriebsergebnissen:

Das Team besteht aus erfahrenen Persönlichkeiten: Verkaufs-, Verhaltens- und Managementexperten, die ausschließlich für die LIMBECK® GROUP arbeiten. Jeder Trainer bringt – neben seiner langjährigen Berufserfahrung in Industrie, Handel und Dienstleistung sowie seinem breiten Basiswissen – ganz individuelle Spezialisierungen aus unterschiedlichen Fachgebieten mit. So garantiert die LIMBECK® GROUP ihren Kunden eine echte Performancesteigerung und lässt sich ausschließlich an Ergebnissen und Erfolgen messen.

Unser Partner-Trainer:



Dr. Michael Janson

Rufen Sie an, wir unterstützen Sie gerne, welches Seminar das Richtige für Sie ist!

Tel. +49 (0) 2859 90992-0

FÜR WELCHEN WEG ENTSCHEIDEST DU DICH?

Begrenzte Teilnehmerplätze - jetzt anmelden!

Online: www.limbeckgroup.com
E-Mail: willkommen@limbeckgroup.com
Tel. +49 (0) 2859 90992-0
Post: LIMBECK® GROUP
Jöckern 6, 46487 Wesel

Alle Themen auch als Inhouse Training

Wie ein Maßanzug auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten. Zu diesen und weiteren Themen bieten wir Ihnen auch interne Schulungen und Vorträge an. Sprechen Sie uns an!



LIMBECK.
GROUP

In Zusammenarbeit
mit der

In Kooperation mit der
DVKS
DEUTSCHE VERKÄUFER SCHULE



Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen, die auf www.limbeckgroup.com/agb hinterlegt sind.