

**MARTIN  
"THE HARSELLER"  
LIMBECK**



★ **LIMBECK VS KÖHLER** ★



**EINMALIG!**

**27-09-2013**

**HARSELLING  
MEETS  
LOVESELLING**

**HANS-UWE L.  
"THE LOVESSELLER"  
KÖHLER**



## HARSELLING MEETS LOVESSELLING

*Martin Limbeck und Hans-Uwe L. Köhler fighten für den Vertriebs Erfolg*

**D**as gab es noch nie: Zwei Experten, zwei Verkaufsstrategien, zwei Verkaufswelten. Am 28. September stiegen rund 70 Teilnehmer mit Martin Limbeck und Hans-Uwe L. Köhler auf dem Campus Königstein bei Frankfurt in den Boxing des Verkaufs.

Der Gong zur ersten Runde erklang pünktlich um 10 Uhr, und es sollte richtig kontrovers zugehen: Was sich wie ein Boxkampf anhört, ist das neue Seminarformat, das die beiden Verkaufsexperten dieses Jahr erstmals angeboten haben.

Im direkten Schlagabtausch lieferten sich der Harseller und der Loveseller Runde für Runde einen Vertriebsfight auf hohem Niveau. „Wir zeigen den Teilnehmern in sieben Runden, wie Hard- und Loveselling im Erstgespräch, bei der Einwandbehandlung und im Verkaufsabschluss funktionieren. Die Zuschauer erfahren, welche rhetorischen Mittel und welche persönliche Einstellung nötig sind, um den Kunden zu begeistern“, so Martin Lim-

beck. „Jeder kann sich genau das raussuchen, was für ihn passt.“

Nachdem beide am Vormittag ihre Konzepte vorgestellt haben, ging es nach der Mittagspause in die heiße Diskussion, in der jeder von beiden seine besten Argumente auspackte und auf die „Angriffe“ seines Gegenübers reagierte. Zwei Experten, zwei Meinungen, zwei Vertriebskonzepte, die unterschiedlicher kaum sein können, gingen hart, aber fair miteinander ins Gericht. Und die Verkäufer und Führungskräfte im Publikum waren aktiv mit von der Partie. Sie stellten Fragen, nahmen Stellung, äußerten Meinungen. Durch den angedeuteten Boxing in der Mitte bot sich ihnen ein hautnaher Kontakt zu den Referenten. Und die Teilnehmer waren es auch, die am Ende als Sieger den Ring verließen. „Jeder wird auf seine persönliche Weise das Vertriebs-Know-how nutzen, um seine Kunden zu begeistern“, so Hans-Uwe L. Köhler. „Dabei geht es uns vor allem darum, dass die Teilnehmer durch den Input mehr Umsatz generieren und einen erfolgreichen und fairen Umgang mit ihren Kunden pflegen“, ergänzt Martin Limbeck.

Als klar, lebendig, beeindruckend, praxisnah, persönlich, authentisch und nachvollziehbar beschrieben die Teilnehmer die Veranstaltung im Nachhinein. Das Ziel, praktisches Wissen anschaulich und individuell zu vermitteln, haben die beiden Vertriebsexperten erreicht. Ihre Zuschauer wissen jetzt jede Menge darüber, welche Formulierung sie im Verkaufsgespräch wann verwenden, wie sie auf ihre Kunden eingehen und wann die beste Zeit für die Abschlussfrage ist. Und die beiden Vertriebsexperten hatten sichtlich Spaß, dieses herausfordernde Seminarformat zu meistern.

Auch für 2013 steht die Veranstaltung schon in den Startlöchern. Am 27. September 2013 heißt es wieder: „Hardselling meets Loveselling. Steigen Sie mit Martin Limbeck und Hans-Uwe L. Köhler in den Ring.“

Infos rund um den Vertriebsevent gibt's auf [www.hardselling-meets-loveselling.de](http://www.hardselling-meets-loveselling.de).

\*\*\*



**VS**

