

6. Oberbayerisches Wissensforum

16.03.2012 in Rosenheim

mit: Reiner Calmund, Boris Grundl, Patric Heizmann, Helga Hengge, Martin Limbeck, Dr. Roman F. Szeliga

Kontakte, Ideen und Impulse

„Erfolg lebt von Initiative!“ – Das ist das Motto der Wissensforen, auf denen Speakers Excellence hochkarätige Spitzenreferenten präsentiert. Auf informative und unterhaltsame Weise vermitteln sie ihr Experten-Wissen in den Bereichen Wirtschaft, Politik, Bildung und Gesundheit und machen die Veranstaltung zu einem Top-Bildungs-event. Erleben Sie einen eindrucksvollen Tag, voller neuer Kontakte, Ideen und Impulse auf dem 10. Stuttgarter Wissensforum.



Termin

16. März 2012
12:00 - 21:00 Uhr
KU'KO (Kultur Kongress Zentrum)
Kufsteiner Straße 4
83022 Rosenheim

In Kooperation mit:



Anmeldung

per Fax +49 (0) 61 74 - 20 16 19 99
Ja, ich bestelle verbindlich für mich, meine Geschäftspartner, meine Kollegen und Freunde

- Forum der **SALESMASTERS & Friends®**
 - Klassik-Karte zum Einzelpreis von € 299,- zzgl. MwSt.
 - VIP-Karte zum Einzelpreis von € 499,- zzgl. MwSt. am 16. Juni 2012 in Essen / Colosseum
- 6. Oberbayerisches Wissensforum**
Karten zum Einzelpreis ab € 139,- zzgl. MwSt. am 16. März 2012 in Rosenheim / KU'KO
- Erfolgsseminar - DAS NEUE HARDESELLING®**
Karten Einzelseminar „DAS NEUE HARDESELLING® – Verkaufen heißt verkaufen“ zum Einzelpreis von € 555,-*
 - 23. April 2012 in Königstein / KTC
 - 5. November 2012 in Königstein / KTC
- Karten für das Doppelseminar „DAS NEUE HARDESELLING® – Verkaufen heißt verkaufen“ und „Praxistag“
 - 1 x 2 Tage = 1 zum Einzelpreis von € 888,-* für je einen Teilnehmer
 - 2 x 2 Tage = 1 zum Einzelpreis von € 1.111,-* für je zwei Teilnehmer
 - 23. + 24. April 2012 in Königstein / KTC
 - 19. + 20. November 2012 in Königstein / KTC

* Im Preis enthalten sind jeweils Snacks, Erfrischungsgetränke und Mittagessen, zzgl. MwSt.
- Doppelter Verkaufserfolg**
Martin Limbeck mit Überraschungsgast ab € 555,- zzgl. MwSt.
28. September 2012 in Königstein / KTC



Doppelter Verkaufserfolg

Martin Limbeck mit Überraschungsgast

Erleben Sie an einem Tag zwei Verkaufsprofis die unterschiedliche Vorgehensweisen, und doch das gleiche Ziel haben – den Abschluss. Sie erhalten viele Anregungen, Tipps und Strategien, wie Sie zu noch mehr Verkaufserfolg kommen.



Investition pro Teilnehmer: ab € 555,- zzgl. MwSt.
Anmeldung unter www.martinlimbeck.de

Termin

28. September 2012
09:45 - 21:00 Uhr
Kommunikations- und Trainings-Center Königstein GmbH / KTC
Ölmühlweg 65 - 61462 Königstein im Taunus



Vorname / Name _____

Firma / Abteilung _____

Straße / Hausnummer _____

PLZ / Ort _____

Telefon / Fax _____

E-Mail _____

Datum / Unterschrift _____

„Limbeck verkauft.
Er kann nicht anders.
Es ist die Rolle seines Lebens.“
managerSeminare



Mitglied der Europäischen Trainerallianz

Seminarübersicht 2012
Martin Limbeck

Erfolgsseminar:

DAS NEUE HARDESELLING®

Verkaufen heißt verkaufen



Ihr Referent am 1. Tag:

Besondere Anerkennung erhielt das Trainingskonzept von **Martin Limbeck**: „DAS NEUE HARDESELLING® – Verkaufen heißt verkaufen“. Es wurde 2006 sowie 2011 mit dem Internationalen Deutschen Trainingspreis in Bronze in der Kategorie Vertrieb & Verkauf ausgezeichnet und 2008 für die beste Vermarktung und Nachhaltigkeit mit dem 5-Years-Award bedacht. Martin Limbeck wurde in 2008 sowie in 2011 zum Trainer des Jahres gewählt und darüber hinaus mit dem Siegel "Certified Speaking Professional" (CSP) bei der NSA-Convention in Kalifornien ausgezeichnet.

Ihr Nutzen

aus diesem einzigartigen Tagesseminar:

- Sie werden zum TOP-Verkäufer mit begeisterten Kunden

Seminarinhalte:

- Was verstehen wir unter Hardselling?
- Akquisitions-Erfolgsstrategien auf höchster Ebene
- Risiken, Methoden, Einsatz und Grenzen beim neuen Hardselling
- Wie manipulieren wir psychologisch, wann und wie oft? Wie sehr dürfen wir das?
- Selbstbewusster Verhandlungsstil mit höchstem Wirkungsgrad
- Aktive Reaktion bei Scheinargumenten
- Reaktionen bei Gesprächspartnern gezielt steuern
- Überzeugungskraft täglich erfolgreich nutzen und einsetzen
- Ziele aus unserem Gespräch konsequent und klar realisieren
- Die hohe Kunst der erfolgreichen Preisargumentation
- Konsequent zum Abschluss – garantiert!
- Aktives Trainieren
- DAS NEUE HARDESELLING® persönlich umsetzen

Termine

23. April und 19. November 2012

jeweils 10:00 - 18:00 Uhr

Kommunikations- und Trainings-Center Königstein GmbH / KTC
Ölmühlweg 65 - 61462 Königstein im Taunus

Weitere Infos und Anmeldung siehe Rückseite.



Erlerntes umsetzen und live telefonieren

Praxistag

Ihr Referent am 2. Tag (optional):

Buchen Sie auch das professionelle Telefontraining mit **Rolf Bielinski**. Er ist Headcoach im Martin Limbeck Trainings® Team und wurde mehrfach für seine Arbeit ausgezeichnet.



Ihr Nutzen

aus diesem einzigartigen Tagesseminar:

- 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 andere schon „abgeblitzt“ sind.

Seminarinhalte

parallel zu den Live-Telefonaten mit Ihren Interessenten und Kunden:

- Wie wir die 10 goldenen Regeln für nachhaltige und erfolgsorientierte Akquisition am Telefon umsetzen
- Wie wir schlagfertiger und reaktionsschneller gegenüber dem Interessenten/Kunden werden
- Wie wir die ersten „Klippen“ (Vorzimmer – Sekretariat) überwinden
- Mit welchen frischen Aufhängern wir Kundentermine auf höchstem Niveau vereinbaren
- Wie wir kundenorientierte Nutzenargumentation am Telefon anwenden
- Wie wir Kaufsignale des Kunden erkennen und den richtigen Abschluss für den Kundentermin finden

Termine

24. April und 20. November 2012

jeweils 10:00 - 18:00 Uhr

Kommunikations- und Trainings-Center Königstein GmbH
Ölmühlweg 65 - 61462 Königstein im Taunus

Setzen Sie die gewonnenen Erkenntnisse gleich um!

Teilnahme-Voraussetzung

Die Teilnahme am Seminar von Martin Limbeck.

Sie bringen 20 Kontaktdaten von Interessenten mit, bei denen Sie „abgeblitzt“ sind und 20 Kontaktdaten von Zielkunden.

Weitere Infos und Anmeldung siehe Rückseite.

Buchbar als Einzel- oder
Doppelseminar!



Forum der

SALESMASTERS & Friends® 2012

Erleben Sie Deutschlands Vertriebsexperten auf einer Bühne. Immer eine Nasenlänge voraus – sichern Sie Ihren Vertriebs Erfolg mit neuen, kreativen Impulsen. Das geballte Vertriebswissen von **Spitzentrainern in sieben motivierenden Impulsvorträgen**.

Lassen Sie sich anstecken von dem Spirit, der von Erfolg, Aufbruchstimmung und motivierender Kommunikation getragen wird. Nutzen Sie diese besondere Gelegenheit. Machen Sie sich, Ihre Mitarbeiter und Vertriebspartner fit für die täglichen Herausforderungen im Vertrieb.

Ihr Nutzen

aus diesem einzigartigen Tagesseminar:

- Nehmen Sie Know-how komprimiert und intensiv auf. Sie treffen Gleichgesinnte, knüpfen neue Kontakte und Business-Beziehungen.

Seminarinhalte:

Andreas Buhr:	Vertrieb geht heute anders
Martin Limbeck:	Das professionelle Preisgespräch
Steffen Ritter:	So läuft Ihr Vertrieb von selbst
Dirk Kreuter:	Quick wins - Schnelle Erfolge im Vertrieb
Cemal Osmanovic:	Lebensziele - Berufsziele - Vertriebsziele
Karsten Brocke:	Der ErfolgsBROCKEN - So werden Sie zum Bestseller
Hans-Uwe L. Köhler:	Verkaufen ist wie Liebe! Entdecken Sie eine neue Dimension im Verkauf
Max Mayerhofer:	Moderation



Termin

16. Juni 2012

09:00 - 22:00 Uhr

Colosseum Theater Essen
Altendorfer Str. 1 - 45127 Essen

Investition pro Teilnehmer:

Klassik-Karte: € 299,- zzgl. MwSt. (Darin enthalten sind Verpflegung und Getränke.)

VIP-Karte: € 499,- zzgl. MwSt. (Darin enthalten sind Verpflegung und Getränke. Beste Plätze in den vordersten Reihen, reservierte kostenlose Parkplätze, Quick-Check-In, exklusive VIP-Lounge, After-Show-Party, ...)

Anmeldung unter www.semigator.de/limbeck,
via E-Mail unter kern@ml-trainings.de oder siehe Rückseite.

