

Martin Limbeck

vermittelt Ihnen in diesem Seminar Impulse, Anregungen und Handlungsalternativen für Ihre Zielsetzung und -erreichung.

Profitieren Sie von seinen Erfahrungen in Ihrer Praxis! Martin Limbeck steht seit über 23 Jahren bei seinen Kunden für Qualität, Innovation und Kompetenz in den Gebieten Verkaufs- und Managementtraining.

Als Vortragsredner, Bestsellerautor, Coach und Trainer begeistert er tausende Verkäufer, Führungskräfte und Teilnehmer.

Besondere Anerkennung erhielt sein mehrfach prämiertes Trainingskonzept „DAS NEUE HARDELLING® – Verkaufen heißt verkaufen“. Das Konzept wurde 2006 und 2011 mit dem Internationalen Deutschen Trainingspreis in Bronze in der Kategorie Vertrieb & Verkauf ausgezeichnet.

2008 erhielt Martin Limbeck für die beste Vermarktung und Nachhaltigkeit den 5-Years-Award. Er ist Trainer des Jahres 2008 und 2011 sowie International Speaker of the Year 2012. Zudem wurde Martin Limbeck zwei Mal mit dem Conga Award ausgezeichnet und zum Top-Speaker des Jahres 2014 vom österreichischen Magazin „TRAINING“ gekürt.



Anmeldung

Fax +49 (0) 6174 201619-99

Martin Limbeck®
Alte Gasse 4 a
61462 Königstein
kontakt@martinlimbeck.de
Tel. +49 (0) 6174 201619-0



Ja, ich/wir komme/n am 10. Dezember 2016 (10 - 17:30 Uhr; Meet together VIP – 18 Uhr) zu der Veranstaltung „Think Big Or Go Home“ im KTC-Campus Königstein – Ölmühlweg 65, 61462 Königstein.

- Silver** 197,70 € zzgl. MwSt.
- VIP Paket** 297,70 € zzgl. MwSt.
max. 77 Plätze – first come, first served
(Handsignierte CD, reservierte Sitzplätze in den vordersten Reihen, Quick-Check-In, reservierte Parkplätze, Anstoßen auf die erarbeiteten Ziele, persönliche Gesprächsrunde mit Martin Limbeck und Team, 5 Motivationskarten, Aufkleber „Wer lacht, verkauft!“, wenn erwünscht Foto mit Martin Limbeck)
- VIP Paket+** 1.197,70 € zzgl. MwSt.
VIP Paket + 1 Jahr Mitgliedschaft in der Online Akademie zur nachhaltigen Sicherung Ihrer erfolgreichen Zielerreichung

Firma

Vor- und Zuname des Anmelders

Straße

PLZ Ort

Telefon

E-Mail

Name Teilnehmer 1

Name Teilnehmer 2

Name Teilnehmer 3

Datum/Unterschrift

Es gelten die allgemeinen Geschäftsbedingungen der Veranstalter. Diese finden Sie auf www.martinlimbeck.de/agb

Bei Anmeldung von Gruppen ab 10 Personen fragen Sie unseren Sales Manager, Olaf Dau, nach Ihren speziellen Konditionen.

Think Big Or Go Home

Wie aus Ihren Träumen Ziele werden und wie diese Sie sicher zum Erfolg führen!

10. Dezember 2016



Begrenzte Teilnehmeranzahl!

Martin Limbeck®

Erfolg.

Jeder spricht davon, jeder möchte erfolgreich sein. Doch wie?

Der Weg zum Erfolg beginnt mit der konkreten Definition, was Erfolg für Sie bedeutet. Sie brauchen große Träume, die Sie dann in messbare Ziele umsetzen, für die es sich lohnt, den Motor zu zünden und Gas zu geben.

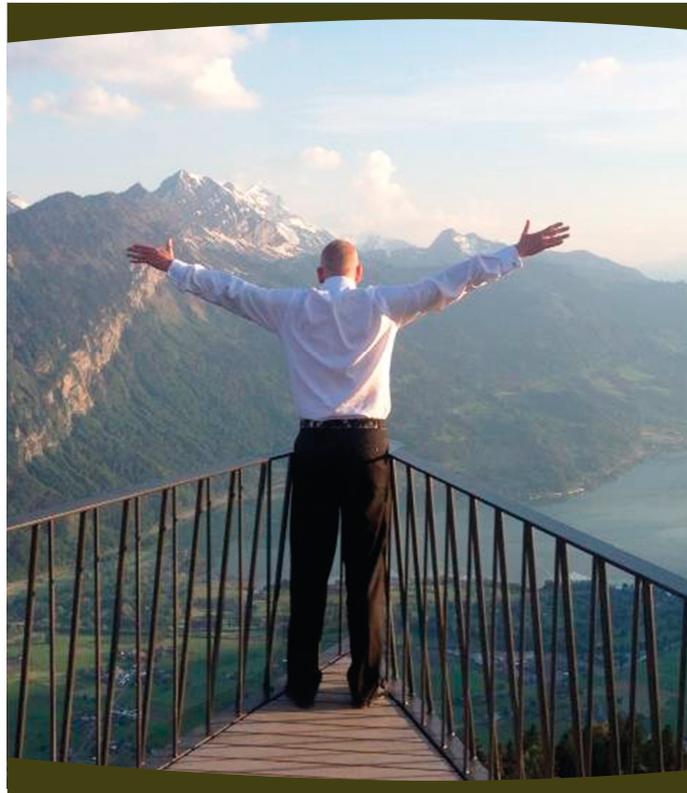
Lernen Sie,

- warum wir große Bilder für Ziele brauchen
- wie Sie mit der „Cappuccino-Strategie“ Ihre Ziele erreichen
- wie Sie für sich passende und motivierende Ziele finden
- diese klar formulieren, planen und natürlich erreichen
- wie Ihnen klar gesetzte Ziele Orientierung geben und wie Sie diese Strategien in aktive Handlungen wandeln
- wann und wie die 72 Stunden Regel eingesetzt wird
- wie Sie damit die wichtigste Grundlage für Selbstführung und Führung – unabhängig vom Führungsstil oder Verantwortungsbereich – schaffen

Erfahren Sie bei diesem Seminar mit Martin Limbeck, wie Sie Ihren persönlichen „Fahrplan“ zum Erfolg – beruflich wie privat – erstellen und jeden einzelnen Zwischenhalt definieren.



„Träume und Ziele, das ist der Zündstoff deiner täglichen Selbstmotivation. Der Antrieb, dich jeden Tag aufs Neue anzustrengen, um deinem Ziel näher zu kommen und deinen Traum zu leben.“



Zielgruppe:

Unternehmer, Führungskräfte, Selbstständige, Verkäufer, Privatpersonen ...

... alle, die daran interessiert sind, ihre persönlichen und beruflichen Ziele zu formulieren, zu planen und zu erreichen.

Der Nutzen für Sie als ...

Unternehmer:

- Gemeinsames Arbeiten der Mitarbeiter an übergeordneten Zielen – Förderung des Teambuilding
- Verbesserung der Kommunikation und Zielverfolgung
- Höhere Zielorientierung und Motivation der Mitarbeiter
- Erreichung von kurz-, mittel- und langfristigen Zielen

Führungskraft:

- Verstärkung der Motivation und Loyalität bei Ihren Mitarbeitern
- Sicherstellung, dass die Mitarbeiter an den Zielen des Unternehmens arbeiten
- Weiterentwicklung der Mitarbeiter durch Herausforderungen in Form von Zielen
- Einfacheres Mitarbeitercontrolling, weniger Aufwand für Führungskräfte und Verbesserung des Zeitmanagements

Verkäufer/Selbstständige/Interessierte:

- Selbstsicherheit und besseres Auftreten durch klare Zielverfolgung und Kompetenzbewusstsein
- Verbesserung der Handlungsfähigkeit durch Orientierung
- Weiterentwicklung der eigenen Kompetenzen und Verbesserung des Zeitmanagements
- Messbare Ziele lassen sich gut prüfen und nachvollziehen, dadurch mehr Motivation