

DINNER FOR LEADERS

Lernen Sie **MARTIN LIMBECK** persönlich kennen. Nutzen Sie die Gelegenheit, mit Ihrem Referenten in einem kleinen Kreis, bei einem **exklusiven Menü** und zu erlesenen Weinen, **Ideen auszutauschen und Ihre zusätzlichen Fragen zu stellen**. Bei Buchung des Gesamtseminars ist das "Dinner for Leaders" im Wert von 187,-* Euro bereits enthalten. Teilnehmer des Einzelseminars können sich die Teilnahme am "Dinner for Leaders" zum vorstehenden Preis sichern. Das "Dinner for Leaders" findet am 1. Seminartag um 19:00 Uhr statt.

Exklusiv für die Teilnehmer des Dinner for Leaders:

Edgar Itt, einer der bekanntesten deutschen Hürdenläufer, Medaillengewinner bei Olympischen Spielen sowie Welt- und Europameisterschaften, teilt mit Ihnen sein Know-how aus dem Hochleistungssport adaptiert auf Ihre Führungstätigkeit nach dem Motto:

„Wer das pflegt was man nicht sieht, pflegt das was man sieht“ - Was im Hintergrund geschieht (Planung, Organisation, Management), entscheidet über Sieg, Gewinn oder Niederlage.



12 MONATE BEGLEITUNG IM UMSETZUNGSPROZESS MIT MARTIN LIMBECK

Martin Limbeck begleitet Sie monatlich im Rahmen von Live-Online-Sessions **über ein Jahr** nicht nur im Lern-, sondern auch im **Umsetzungsprozess**. Bereits erworbene Kenntnisse werden dabei aufgefrischt und notwendige inhaltliche Ergänzungen vertieft. Begonnen wird mit Best Practice, um zu sehen, was gut funktioniert und was noch optimiert werden kann. Darüber hinaus haben Sie Gelegenheit mit Martin Limbeck gemeinsam Lösungen für anstehende Herausforderungen in Ihrer Führungstätigkeit zu finden. **Sie erzielen somit eine nachhaltige Effizienz- und Produktivitätssteigerung** im Rahmen Ihrer Führungstätigkeit – und das ohne Ihr produktives Arbeitsumfeld zu verlassen.

TERMINE

**Leonardo Royal Hotel
Köln - Am Stadtwald**
Dürener Str. 287
50935 Köln

12. - 13.03.2018

**Van der Valk
Airporthotel Düsseldorf**
Am Hülserhof 57
40472 Düsseldorf

10. - 11.09.2018

Das Seminar findet an Tag 1 von 10 bis 18 Uhr und an Tag 2 von 09 bis 17 Uhr statt.

IHRE INVESTITION

1 Tag:	787,- Euro* (Dinner for Leaders zusätzlich für 187,-* Euro buchbar)
1. Tag + 12 Monate Support im Umsetzungsprozess:	1877,- Euro** (eingeschlossen Dinner for Leaders)
Beide Tage:	1387,- Euro* (eingeschlossen Dinner for Leaders)
Beide Tage + 12 Monate Support im Umsetzungsprozess:	2487,- Euro* (eingeschlossen Dinner for Leaders)

Optional:

1 Tag Live Recruiting	787,- Euro*
-----------------------	-------------

Sie kommen ins Team Limbeck und telefonieren gemeinsam mit Spezialisten live mit neuen Kandidaten.

*Alle Preise verstehen sich zzgl. MwSt.

**Nur für Teilnehmer des "Management by Sales" Seminars.

Sichern Sie sich am besten bereits jetzt Ihren Platz.
Profitieren Sie bei der Anmeldung von Gruppen ab 5 Personen.
Ihre Spezialkonditionen erfahren Sie unter: 02859 90992-0 von unserem Sales Manager Olaf Dau.

ANMELDUNG

☎ Hotline: 0800 5462325 oder 0800 LIMBECK
🌐 Online: www.martinlimbeck.de/termine

Martin Limbeck®
Jöckern 6, 46487 Wesel
Tel. +49 (0) 2859 90992-0
Fax +49 (0) 2859 90992-200
www.martinlimbeck.de, kontakt@martinlimbeck.de

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen, die auf www.martinlimbeck.de/agb hinterlegt sind.




Martin Limbeck®
Training Group

BEGRENZTE TEILNEHMERZAHL



**LIMBECK
LAWS**
for LEADERS

**ERFOLGREICHES "MANAGEMENT BY SALES®"
LEBT VON STRATEGIE, EFFIZIENZ UND RECRUITING:
MARTIN LIMBECK LIEFERT FÜHRUNGSKRÄFTEN IM
VERTRIEB MANAGEMENT-METHODIK AUF HÖCHSTEM NIVEAU.**





MARTIN LIMBECK, CSP

zählt zu den Spitzenverkaufs- und Managementtrainern im deutschsprachigen Raum. Besondere Anerkennung erhielt sein prämiertes Trainingskonzept "Management by Sales". Das Konzept wurde mit dem Internationalen Deutschen Trainingspreis in der Kategorie Vertrieb & Verkauf ausgezeichnet.

"(...) fast täglich erreichen mich positive Rückmeldungen und neue Erfolgsmeldungen aus meinem Vertrieb (...) Es ist Ihnen gelungen, bei unseren Führungskräften mit neuen Ideen und Handlungsalternativen die Führungstätigkeit signifikant zu verbessern. (...)"

*Peter Haas, Vorstandsvorsitzender,
Amadeus FIRE AG, Frankfurt a.M.*

1. TAG

MANAGEMENT BY SALES®

Wissen und Werkzeuge für die strukturierte Vertrieboptimierung

SEMINARZIEL

Aufbauen, führen, motivieren: Das sind drei zentrale Stellschrauben im Vertrieb – für mehr Absatz, für neue Kunden, für erstklassige Mitarbeiter. In diesem High-Level-Seminar bekommen Sie wertvolle Impulse zur Steuerung Ihrer Vertriebsprozesse und Ihrer Mannschaft. Sie erhöhen Ihre Führungskompetenz, erkennen den Optimierungsbedarf und betrachten typische Führungsszenarien mit einem frischen Blick. So entfalten Sie das volle Vertriebspotenzial Ihrer Mannschaft! Führung im digitalen Zeitalter – online und offline!

INHALTE

- Elementare Führungsgrundsätze im Vertrieb
- Mit guter Kommunikation die eigene Führungsposition stärken
- Mit Eignungs- und Persönlichkeitsdiagnostik punkten: INSIGHTS MDI®
- Durch nachhaltige Effizienzturbos Management- und Mitarbeiterpotenziale erschließen
- Den Vertrieb durch erfolgreiche Methoden und effektive Arbeitstechniken steuern
- Mit hochwirksamen Motivationsstrategien den Vertrieb führen
- Über stringente Meetings und spannende Präsentationen den Sales ankurbeln
- Mit richtigem Delegieren von Aufgaben und Verantwortung volle Motivation erzielen
- Durch Respekt, Rituale, Richtung und Regeln Firmenstolz und eine unverwechselbare Unternehmenskultur entwickeln
- Mit Leidenschaft, Loyalität, Leistung und Lernbereitschaft den Wertekanon im "Management by Sales®" gestalten
- Der Erfolgsweg von der Führungskraft zur charismatischen Führungspersönlichkeit

IHR NUTZEN

Das Seminar erweitert und optimiert Ihre Kenntnisse und Fähigkeiten in der situativen Führung, der Eigen- und Fremdmotivation sowie der Sozial- und Kernkompetenzen als Führungskraft. Sie lernen darüber hinaus neue Limbeck Laws und Methoden kennen, um innerhalb Ihres Teams motivierend und erfolgreich zu agieren und Ihre Mitarbeiter zu Höchstleistungen zu führen. Mit INSIGHTS MDI® werden Sie Ihre Mitarbeiter noch besser anhand ihrer Motive und Präferenzen erkennen.

Bei Buchung des Gesamtseminars erhalten Sie eine INSIGHTS MDI® Analyse, die im Vorfeld erstellt wird, im Wert von 315,- Euro zzgl. Mehrwertsteuer ohne Berechnung sowie eine Kurzinterpretation im Rahmen des "Dinner for Leaders".

REFERENZEN

"(...) Wir hatten ein großes Auswahlverfahren mit unterschiedlichen Trainingsinstituten und Sie haben das „Rennen“ für die Schulung von 230 Mitarbeitern und Führungskräften gemacht. Wir bekommen immer noch durchweg positive Feedbacks von den Teilnehmern und wir spüren sehr gute Ergebnisse gerade im Neukunden- und Ertragsgeschäft. Dieses ist sicher zu einem Großteil Ihnen und Ihrem Team zu verdanken(...)"

*Michael Bücken, Mitglied des Vorstandes
Bayern LB, München*

"(...) Hallo Herr Limbeck, nachdem ich schon viel Positives „über“ Sie gehört habe, war es endlich soweit, Sie persönlich kennenzulernen: Sie haben mich mit Ihrer Art zu präsentieren und Ihren Inhalten in den Bann gezogen. Danke dafür. (...)"

*Helmut Schmidt, Leiter Direkt Marketing Center
Deutsche Post AG, Nürnberg*

2. TAG

MANAGEMENT BY RECRUITING

Wissen und Werkzeuge, um die besten Mitarbeiter zu finden, zu bewerten und zu halten

SEMINARZIEL

Recruiting ist das Zauberwort für den Aufbau jeder Sales-Mannschaft. Im harten Talente-Verdrängungsmarkt gelten besondere Gesetze für den Kontakt und die Pflege geeigneter Kandidaten. Sie lernen in diesem Seminar die wirksamsten Techniken für die Mitarbeitergewinnung kennen. Passend zur strategischen Ausrichtung Ihres Unternehmens perfektionieren Sie Ihren Recruiting-Prozess. Sie erleben praxisnah, welche Mittel und Wege wirklich effektiv und zielführend sind. Sie erfahren, wie Sie Ihren Personalbedarf frühzeitig planen, die Ergebnisse strategisch auswerten und welche Tools und Strategien die Verkäufergewinnung besonders erfolgreich machen. Entfalten Sie das volle Mitarbeiterpotenzial!

INHALTE

- Employer Branding: So rüsten Sie sich im „War for Talents“ – online, wie offline
- So begeistern Sie die Generation Y bereits im Bewerbungsprozess für Ihr Unternehmen
- Strategien und Kriterien für die Mitarbeitergewinnung
- Neue Wege des Kontaktaufbaus – ganz ohne Adressbuch
- Die richtige Ansprache potenzieller Kandidaten
- Work smart not hard - mit flexiblen Arbeitsbedingungen bei der neuen Bewerbergeneration punkten
- Bestehende Kunden für eine Vertriebstätigkeit im Unternehmen aktivieren
- Gelungene Kommunikation mit Ihren Wunschkandidaten
- Mit INSIGHTS MDI® die Passgenauigkeit fundiert und objektiv testen
- Vom Onboarding zum Longboarding: Sales-Asse finden, binden und halten
- Social Media als Chance zur Mitarbeiterbindung
- Neue Kollegen integrieren und zeitnah zur Höchstform führen
- Das Pro und Contra leistungsorientierter Vergütung

IHR NUTZEN

Dieses Seminar fördert das Bewusstsein bei der Mitarbeitergewinnung, dass auch der Einstellungsprozess zum Verkaufsprozess geworden ist. Wie im Verkaufsgespräch selbst geht es auch hier darum, dem zukünftigen Mitarbeiter die Attraktivität einer Zusammenarbeit nachhaltig zu vermitteln. Mit diesem Seminar schaffen Sie es, die besten Talente und Fachkräfte am Arbeitsmarkt zu finden und langfristig im Unternehmen zu halten. Sie lernen innovative Methoden kennen und gewinnen im Anschluss mit intelligenten Tools einen Wettbewerbsvorteil bei Ihrem Recruiting.

Nach einer aktuellen Studie der Talentry GmbH München mit der Humboldt Universität Berlin betragen die Kosten einer Stellenbesetzung im Vertrieb 10.000,- Euro und mehr. Fehlbesetzungen und ihre Folgen summieren sich auf bis zu 235.000,- Euro.

