

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

10.-11.02.2020 // Düsseldorf
07.-08.09.2020 // Düsseldorf

Preis

1177,- Euro* Frühbucher
Bis 4 Monate vorher
1577,- Euro* Normalpreis
2177,- Euro* PLUS Martin Limbeck®
Online Academy (12 Monate)

Inklusive Verpflegung, Get together Dinner, 3 Monate MEIK®, Module der Online Academy

Einzelcoaching

Buchen Sie jetzt Ihr individuelles Einzelcoaching mit einem unserer Experten zum Thema für 397,- Euro* (3 Stunden).

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.

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

27.-28.04.2020 // Düsseldorf
09.-10.11.2020 // Düsseldorf

Preis

1177,- Euro* Frühbucher
Bis 4 Monate vorher
1577,- Euro* Normalpreis
2177,- Euro* PLUS Martin Limbeck®
Online Academy (12 Monate)

Inklusive Verpflegung, Get together Dinner, Module der Online Academy

Einzelcoaching

Buchen Sie jetzt Ihr individuelles Einzelcoaching mit einem unserer Experten zum Thema für 397,- Euro* (3 Stunden).

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.

VERKAUFEN ODER VERHANDELN? EGAL!

Gewinnen, ohne zu besiegen!
mit Martin Limbeck und Dr. Marc Oprešnik



Warum das Seminar?

Dieses Seminar ist intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Ihre Trainer geben Ihnen prägnante Inputs aus Psychologie, Kommunikations- und Managementforschung. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen und mittels Videoanalyse zu reflektieren. Sinnvolle Methodenwechsel ermöglichen einen hohen Erlebnis- und Erfolgsfaktor

Tag 1 Verhandeln in schwierigen Situationen

- Welche Grundelemente spielen bei Verhandlungsprozessen überhaupt eine Rolle?
- Was und mit wem verhandle ich - die professionelle Vorbereitung
- Anleitung, um ein Verhandlungskonzept zu entwickeln
- Kennenlernen diverser Verhandlungskonzepte und ihre Grenzen

Tag 2 Macht und Magie der Rhetorik

- Wichtiges aus der 'Trickkiste' der Einkäufer/ Buying-Center und Grenzien
- Vermeidung typischer Verhandlungsfehler
- Fallstricke und Sackgassen während einer Verhandlung
- Wege, um das Maximum in der Preisverhandlung zu erzielen

Termin/Ort

21.-22.09.2020 // Düsseldorf

Preis

1.677,- Euro* Frühbucher
bis 4 Monate vorher
1.977,- Euro* Normalpreis

Inklusive Verpflegung, Get together Dinner

Zielgruppe

Unternehmer, Führungskräfte, Einkäufer, Inhaber, Key-Account Manager und alle, die noch effektiver und sicherer ans Ziel kommen wollen

Get together

Genießen Sie den Ausklang des ersten Tages in informeller Runde. Lassen Sie den lehrreichen Tag gemeinsam mit Ihren Trainern 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

19.-20.02.2020 // Düsseldorf
28.-29.09.2020 // Düsseldorf

Preis

1.677,- Euro* Frühbucher
bis 4 Monate vorher
1.977,- Euro* Normalpreis
2.677,- Euro* PLUS Martin Limbeck®
Online Academy (12 Monate)

Inklusive Verpflegung, Get together Dinner, Insights MDI® Analyse, Vortrag von Michael Janson

Einzelcoaching

Buchen Sie jetzt Ihr individuelles Einzelcoaching mit einem unserer Experten zum Thema für 397,- Euro* (3 Stunden).

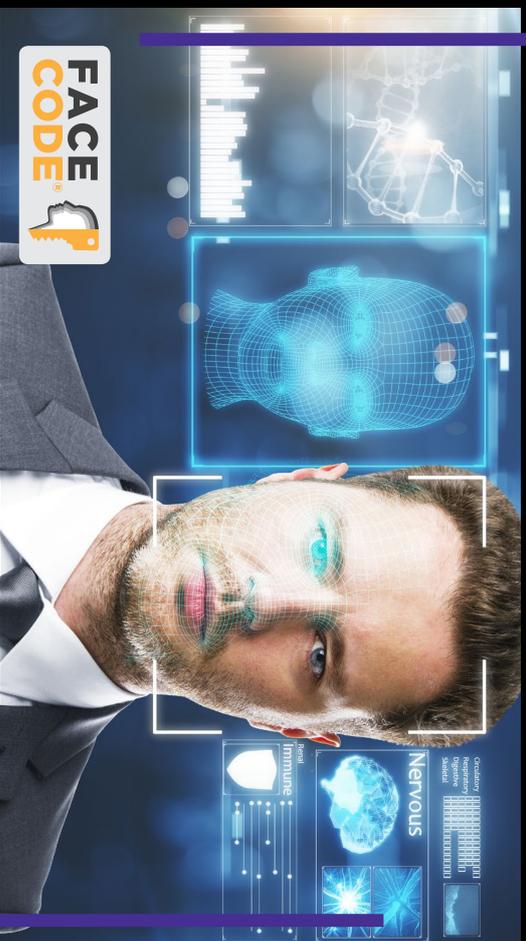
Zielgruppe

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 Ihren Trainern bei einem exklusiven 3-Gänge-Menü und erlesenen Weinen Revue passieren.

FACECODE Die Macht des Gesichtes - entschlüsseln Sie Ihre Verhandlungspartner



Warum das Seminar?

Je besser Sie andere Menschen lesen und verstehen, desto zielgerichteter werden Sie argumentieren und sich durchsetzen. Sie werden auf den ersten Blick erkennen, was das Gesicht offenbart und wie Sie diese Merkmale strategisch für mehr Klarheit nutzen.

Tag 1

- Grundlagen der modernsten Profildagnostik
- Lesen Sie Ihr Gegenüber wie ein Profiler
- Unterstützung bei der richtigen Einschätzung von Kunden und Partnern
- Vorsprung auf Top-Entscheider Ebene

Tag 2

- Mimik und Gestik: Was Ihr Gegenüber ohne Worte sagt
- Einsatz und Grenzen beim Gesichtlesen
- Wie manipulieren Sie psychologisch? Wie sehr dürfen Sie das, um klar zu formulieren, planen und Ziele zu erreichen?
- Aktiv auf Scheinargumente reagieren und diese entlarven

Termin/Ort

26.-27.11.2020 // Place of Happiness

Preis

1177,- Euro* Frühbucher
bis 4 Monate vorher
1577,- Euro* Normalpreis

Inklusive Verpflegung, Get together Dinner

Einzelcoaching

Buchen Sie jetzt Ihr individuelles Einzelcoaching mit einem unserer Experten zum Thema für 397,- Euro* (2 Stunden).

Zielgruppe

Unternehmer, Führungskräfte, Verkäufer, Vertriebsleiter und alle, die ihr Gegenüber lesen lernen wollen

Ihr Trainer

Dr. Michael Janson

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.

HEADMAP Ausbildung zum Gesichtleser



Warum das Seminar?

Sie profitieren von dem Know-How für Verhandlungsgespräche, Bewerbungsgespräche und private Situationen, in dem Sie immer erkennen, was Ihr Gegenüber wirklich denkt und welche Intentionen er hat, um gezielter zu kommunizieren.

Ihr Nutzen

Verschiedene Techniken des Gesichtslensens werden seit tausenden Jahren überall auf der Welt praktiziert. Alles, was ein Mensch ist und denkt wird auch nach Außen hin reflektiert. Sie werden lernen, was Mimik und Gestik über Ihr Gegenüber aussagen und wie Sie das Wissen für sich nutzen.

Verhandeln und präsentieren mit allen Sinnen

- Die Aufteilung des Gesichtes verstehen
- Gesichtstypen treffsicher erkennen
- Mimik und Gestik: Was Ihr Gegenüber ohne Worte sagt
- Methoden und deren Risiken - Einsatz und Grenzen
- Gesichtslensens für Verhandlungen
- Den echten Menschen in Verhandlungen kennen
- Gesichter nach Fähigkeiten und Eigenschaften lesen

Termin/Ort

Ausbildung 3 x 2 Tage

18.-19.06.2020 // Place of Happiness
17.-18.09.2020 // Place of Happiness
03.-04.12.2020 // Place of Happiness

Preis

5.200,- Euro* Frühbucher
bis 4 Monate vorher
6.700,- Euro* Normalpreis

Inklusive Verpflegung, 3 Online Umsetzungs-Sessions, Schulungsunterlagen, Get together Dinner, Übungen mit Live Gästen

Zielgruppe

Unternehmer, Führungskräfte, Verkäufer, Vertriebsleiter und alle, die ihr Gegenüber lesen lernen wollen

Ihr Trainer

Dr. Michael Janson
Martin Limbeck (ab 16 Personen)

Get together

Genießen Sie den Ausklang jeder Ausbildungsetappe in informeller Runde. Lassen Sie den lehrreichen Tag gemeinsam mit Ihren Trainern 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 Workflows 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

- ... Inkomsequenz
- ... Orientierungslosigkeit
- ... Ineffizienz

Termin/Ort

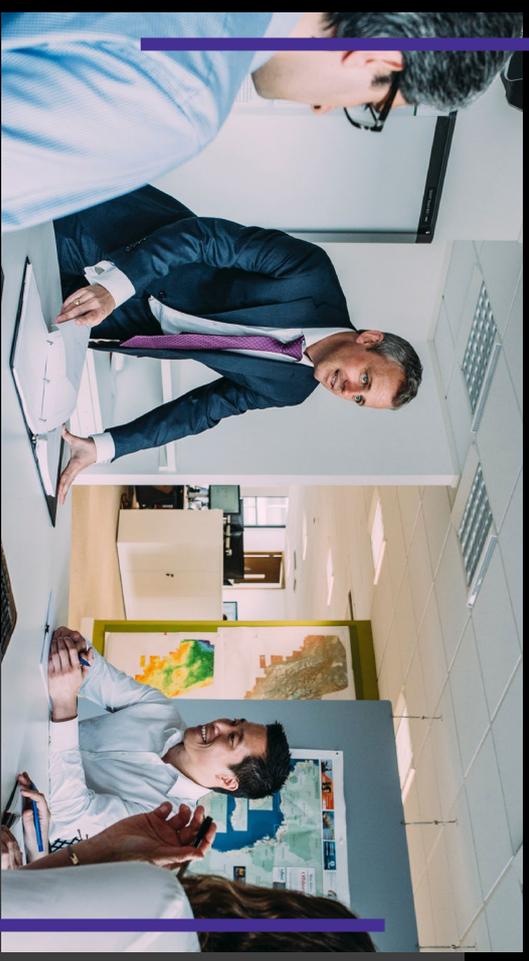
21.11.2020 // Ruhrturm Essen
Huttopfstraße 60
45138 Essen

Preis

Silverticket:
117,- Euro* Frühbucher bis Mai
167,- Euro* Normalpreis ab Mai
VIP- (inkl. Getränke und Lunch, Parkplatz, Willkommensstasche mit CD, reservierte Sitzplätze vorne, Sektempfang Abends):
297,- Euro* Frühbucher bis Mai
349,- Euro* Normalpreis ab Mai
VIP PLUS- (inkl. VIP Ticket, 4 LIMBECK: HIGH PERFORMANCE PRINZIP, Planer und 1 Jahr lang Planer Academy für mehr Zielerreichung):
597,- Euro* Frühbucher bis Mai
697,- Euro Normalpreis ab Mai

Vertriebsleiterausbildung

Entdecken Sie jetzt unsere neuen Weiterbildungsprogramme



Vertriebsleiter (IHK)

Die Deutsche Verkäferschule® qualifiziert Sie innerhalb von 15 bis 18 Monaten zum Vertriebsleiter IHK. Statt mit einem Zertifikat, endet der Kurs mit einem international anerkannten Bildungsabschluss auf DQR6 Niveau – Bachelor of Sales and Distribution. Sie erhalten ganz unabhängig von Ihrem Einkommen die Aufstiegsförderung und sind darüber hinaus umsatzsteuerbefreit. Das bedeutet für Sie konkret: wenn Sie den Kurs erfolgreich abschließen, wird Ihre Investition für Kurs und Prüfung mit bis zu 64% nach AFBG (Aufstiegsfortbildungsge- setz) bezuschusst.

Geprüfter Vertriebsleiter (CEA)

Unser personalzertifizierter Lehrgang zum „Geprüften Ver- kaufs- und Vertriebsleiter (CEA)“ berücksichtigt alle Phasen des Kompetenzerlernens und stellt somit eine moderne und ein- zigartige Verkaufs-/Vertriebsleiterausbildung im Blended-Le- arning Verfahren dar.

Es handelt sich um einen 4 Monate dauernden Kurs mit Prä- senz- und Onlinphasen. Während der Kursdauer ist eine Pro- jektarbeit zu erstellen. Außerdem bietet sich die Möglichkeit zur Teilnahme an einer Lerncommunity, um Erfahrungen aus- zutauschen.

Kursumfang: 430 U.-Std.

Dauer: 15-18 Monate

Durchführung: Live-Online-Learning

Webinare: 75 Webinare

Studiennaterial: Umfassende Lernplattform

Seminare: 3 Seminare (2 x 5 Tage, 1 x 2 Tage)

Online-Workshops: 18 (Fr: 17:00-20:00 Uhr) und (Sa: 08:30-13:00 Uhr)

Abschluss: Gesetzlich geregelter, international anerkannter IHK-Bil- dungsabschluss (DQR 6)

Kursumfang: 210 U.-Std.

Dauer: 4 Monate

Durchführung: Communicate Learning (Erfahrungsaustausch in Gruppen)

Studiennaterial: Umfassende Lernplattform

Seminare: 3 Seminare (2 x 5 Tage, 1 x 3 Tage)

Online-Workshops: 4 x Online-Work- shops (8x halbtägige Sessions)

Abschluss: Geprüfter Vertriebsleiter/ in CEA Personalzertifizierung in Anlehnung an DIN ISO 17024

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.