



MARTIN LIMBECK



KAI-LORENZ MUHLER



KARL WERNER SCHMITZ

Wir sind **Partner von Miles & More:**  
Sammeln Sie mit Ihrer Buchung Prämienmeilen  
oder lösen Sie Ihre gesammelten Prämienmeilen ein.

Erfolgsseminar Teil 2

# Verkaufen heißt verkaufen

So kommen Sie zum Abschluss - garantiert!

2015/2016

# Tag 1: PREIS- UND KONDITIONSVERHANDLUNGEN mit Martin Limbeck

**MARTIN LIMBECK, CSP – Ihr Referent am 1. Tag** – zählt zu den Spitzenverkaufstrainern im deutschsprachigen Raum. Besondere Anerkennung erhielt sein mehrfach prämiertes Trainingskonzept „Verkaufen heißt verkaufen - So kommen Sie zum Abschluss - garantiert!“ Das Konzept wurde zweifach mit dem Internationalen Deutschen Trainingspreis in Bronze in der Kategorie Vertrieb & Verkauf ausgezeichnet. Martin Limbeck erhielt für die beste Vermarktung und Nachhaltigkeit den 5-Years-Award und wurde zwei Mal mit dem Conga Award ausgezeichnet. Ebenso wurde Martin Limbeck zwei Mal Trainer des Jahres, International Speaker Of The Year 2012 und „TOP SPEAKER Of The Year 2014“.



## IHR NUTZEN:

Nach der Durchführung dieses Seminars, sind Sie in der Lage:

- Preis- und Konditionsverhandlungen auf höchster Ebene zu führen
- Preisanpassungen souverän zu kommunizieren und erfolgreich durchzusetzen
- Auf den Einwand „zu teuer“ gelassen und zielorientiert zu reagieren

## SEMINARZIEL:

Die Sensibilisierung bei den Preis- und Konditionsverhandlungen und deren Auswirkungen auf die Wirtschaftskraft des eigenen Unternehmens. Sie bauen Ihre verkäuferischen Fähigkeiten weiter aus, indem Sie lernen, wie Sie in den Preisverhandlungen auf Augenhöhe zum Kunden bleiben und dabei Ihr Rückgrat stabilisieren. Nach dem Training erkennen Sie stärker die Kaufsignale des Kunden bei Preis- und Konditionsverhandlungen und sind in der Lage höhere Margen zu generieren.

## SEMINARINHALTE:

- Die richtige Einstellung zu sich selbst, seinem Unternehmen, dem Produkt und dem Gesprächspartner, um erfolgreich zu sein
- Welche Einstellungen und Vorstellungen haben Profi-Verkäufer alle gemeinsam, und wie nutzen sie diese?
- Gründe für „Preisdrücker“, und warum Kunden billig kaufen wollen
- Isolierung und Besonderheit des Einwands „zu hoher Preis“
- Wie bringe ich die Leistung ins passgenaue Verhältnis zum Preis?
- Die notwendigen Voraussetzungen, um Preis- und Konditionsverhandlungen auf höchster Ebene zu führen
- Preise richtig verpacken und den Kundennutzen während der Konditionsnennung in den Vordergrund stellen
- Preis-Platin-Methode, die clevere Antwort auf den Kundeneinwand „zu teuer“
- Der Rettungsanker für ausweglose Preis- und Konditionsverhandlungen

30. November 2015 von 10 - 18 Uhr  
Veranstaltungsort: KTC Königstein  
Ölmühlweg 65, 61462 Königstein  
[www.ktc-koenigstein.de](http://www.ktc-koenigstein.de)

25. April 2016 von 10 - 18 Uhr  
Veranstaltungsort: KTC Königstein  
Ölmühlweg 65, 61462 Königstein  
[www.ktc-koenigstein.de](http://www.ktc-koenigstein.de)

14. November 2016 von 10 - 18 Uhr  
Veranstaltungsort: KTC Königstein  
Ölmühlweg 65, 61462 Königstein  
[www.ktc-koenigstein.de](http://www.ktc-koenigstein.de)

## Tag 2: CROSS- und UP-SELLING mit Kai-Lorenz Muhler

**KAI-LORENZ MUHLER - Ihr Referent am 2. Tag - ist**



Verkaufs-, Management- und Messe-trainer, Partner und Headcoach der Martin Limbeck® Training Group. Bei Kai Lorenz Muhler profitieren Sie von seiner über 20-jährigen Berufspraxis als Verkäufer, Führungskraft und Manager in der Dienstleistungs- und Investitionsgüterindustrie.

Besonders seine fundierten Praxiserfahrungen beim Auf- und Umbau von Verkaufsstrukturen und Dienstleistungsbereichen werden von seinen Kunden sehr geschätzt. Heute vermittelt er seine Erfahrung bei der Martin Limbeck® Training Group.

**Setzen Sie die gewonnenen Erkenntnisse gleich um!**

### IHR NUTZEN:

Sie lernen, wie Sie

- Kundenbeziehungen durch Cross- und Up-Selling festigen und ausbauen,
- Nachhaltig und schnell den Umsatz bei Ihren Kunden steigern
- die Motivation Ihrer Verkäufer zu erhöhen.

### SEMINARZIEL:

Sie lernen die Mechanismen des Cross- und Up-Selling verstehen und richtig nutzen. Sie entwickeln und implementieren eine individuelle Cross- und Up-Selling-Strategie für den Verkaufsprozess. Somit steigern Sie die Kundenzufriedenheit und Kundenbindung.

### SEMINARINHALTE:

- Bedeutung - Was heißt Cross- und Up-Selling?
- Grenzen und Vorteile des Cross- und Up-Selling
- Voraussetzung für den erfolgreichen Kundenausbau
- Wünsche und Bedürfnisse des Kunden erkennen und wecken
- Das Grundgerüst für erfolgreiches Cross- und Up-Selling, die individuelle „Menükarte“ als Ausgangsbasis
- Mit den richtigen Fragetechniken den Kundenprozess einleiten und steuern
- Problembewusstsein des Kunden schärfen und entwickeln und für das Cross- und Up-Selling nutzen
- Individuelle Argumentationsstrategien für Verkäufer
- Die Einwandbehandlung im Cross- und Up-Selling-Prozess
- Abschlusstechniken für mehr Umsatz

Übernachtung Selbstbucher/Selbstzahler:

Ein Zimmerkontingent ist reserviert.

01. Dezember 2015 von 10 - 18 Uhr  
Veranstaltungsort: KTC Königstein  
Ölmühlweg 65, 61462 Königstein  
[www.ktc-koenigstein.de](http://www.ktc-koenigstein.de)

26. April 2016 von 10 - 18 Uhr  
Veranstaltungsort: KTC Königstein  
Ölmühlweg 65, 61462 Königstein  
[www.ktc-koenigstein.de](http://www.ktc-koenigstein.de)

15. November 2016 von 10 - 18 Uhr  
Veranstaltungsort: KTC Königstein  
Ölmühlweg 65, 61462 Königstein  
[www.ktc-koenigstein.de](http://www.ktc-koenigstein.de)

# Tag 3: DIE STRATEGIE DER 5 SINNE mit Karl Werner Schmitz

## KARL WERNER SCHMITZ - Ihr Referent am 3.



**Tag** - zählt zu den gefragtesten Verkaufs- und Marketingtrainern im deutschsprachigen Raum. Er gilt als Erfinder des haptischen Marketings und landete 1987 mit der Methode des „Haptischen Verkaufens“ einen Geniestreich. Der Vordenker wurde für seine Ideen mehrfach ausgezeichnet, unter anderem von der Universität Leipzig im Rahmen des Innovationsforums „Mit innovativen Dienstleistungen an die Weltspitze“.

Er vermittelt mit seiner unterhaltenden, menschlichen Art und der Haptischen Lehrmethode für jeden direkt leicht nachvollziehbar und umsetzbar, wie moderner Verkauf funktioniert.

**„5 Sinne verkaufen mehr!“**

## IHR NUTZEN:

- Keine hohlen Sprüche, sondern substanzielle Qualität
- Motivation, die nachhaltig wirkt
- Klare Methoden, die sofort zu mehr Umsatz und Gewinn führen
- Praktische Haptische Verkaufsansätze, die sicher höhere Erfolgsquoten bringen
- Mehr Spaß und Freude im Tagesgeschäft

## SEMINARZIEL:

Ziel des Trainings ist es, dass Sie lernen die Grundprinzipien der Haptik für sich zu nutzen und damit Ihren Unternehmenserfolg erheblich steigern. Ihre Kunden sollen durch den Tastsinn öfter bei Ihnen kaufen und Sie gerne weiterempfehlen.

Kennen alleine reicht nicht, Können ist das Ziel.

## SEMINARINHALTE:

- Ihre Positionierung mit allen 5 Sinnen
- 5 Wege zu mehr Kundenbegeisterung
- Die Kunden von heute sind ganz anders
- Wie vermeiden, dass der Kunde sich bei Ihnen beraten lässt, aber im Internet kauft?
- Warum das IKEA-Prinzip Ihnen hilft, dass Kunden fast von selbst kaufen?
- Wie Sie bei komplexen Produkten Ihre Kunden vor der Informationsflut bewahren
- Lernen Sie, wie Marktführer, den Tastsinn zu nutzen
- Welche Haptischen Verkaufshilfen passen zu Ihnen und funktionieren?
- Markenbildung mit 5 Sinne
- Machen Sie Ihre eigene 5 Sinne-Kampagne

Übernachtung Selbstbucher/Selbstzahler:  
Ein Zimmerkontingent ist reserviert.

02. Dezember 2015 von 10 - 18 Uhr  
Veranstaltungsort: KTC Königstein  
Ölmühlweg 65, 61462 Königstein  
[www.ktc-koenigstein.de](http://www.ktc-koenigstein.de)

27. April 2016 von 10 - 18 Uhr  
Veranstaltungsort: KTC Königstein  
Ölmühlweg 65, 61462 Königstein  
[www.ktc-koenigstein.de](http://www.ktc-koenigstein.de)

16. November 2016 von 10 - 18 Uhr  
Veranstaltungsort: KTC Königstein  
Ölmühlweg 65, 61462 Königstein  
[www.ktc-koenigstein.de](http://www.ktc-koenigstein.de)

# Buchungsvarianten und Preise\*\*

# „Dinner for Sales“

## ERFOLGSSEMINAR TEIL 2:

Verkaufen heißt verkaufen - So kommen Sie zum Abschluss, garantiert! STUFE 2

### Einzelseminar

Tag 1: Preis- und Konditionsverhandlungen

- Ihre Investition 677,00 EUR (1 Person) / 1.177,00 EUR (2 Personen)
- **VIP\*** - 1.677,00 EUR (1 Person inkl. „Dinner for Sales“)  
3.177,00 EUR (2 Person inkl. „Dinner for Sales“)
- 30.11.2015\*\*\* - 25.04.2016\*\*\* - 14.11.2016\*\*\*

### Doppelseminar

Tag 1 + Tag 2: Preis- und Konditionsverhandlungen & Cross- und Up-Selling  
Tag 2 + Tag 3: Cross- und Up-Selling & Die Strategie der 5 Sinne

- Ihre Investition 1.177,00 EUR (1 Person) / 2.177,00 EUR (2 Personen)
- **VIP\*** - 2.177,00 EUR (1 Person inkl. „Dinner for Sales“)  
4.177,00 EUR (2 Personen inkl. „Dinner for Sales“)
- 30.11. + 01.12.2015\*\*\* - 01.12. + 02.12.2015\*\*\*
- 25.04. + 26.04.2016\*\*\* - 26.04. + 27.04.2016\*\*\*
- 14.11. + 15.11.2016\*\*\* - 15.11. + 16.11.2016\*\*\*

### Gesamtseminar

Tag 1: Preis- und Konditionsverhandlungen  
Tag 2: Cross- und Up-Selling  
Tag 3: Die Strategie der 5 Sinne

- Ihre Investition 1.677,00 EUR (1 Person inkl. „Dinner for Sales“)  
2.977,00 EUR (2 Personen inkl. „Dinner for Sales“)
- **VIP\*** - 2.577,00 EUR (1 Person inkl. „Dinner for Sales“)  
4.777,00 EUR (2 Personen inkl. „Dinner for Sales“)
- 30.11. + 01. + 02.12.2015\*\*\* - 25. + 26. + 27.04.2016\*\*\* - 14. + 15. + 16.11.2016\*\*\*

Profitieren Sie bei der Anmeldung von Gruppen ab 10 Personen. Ihre Spezialkonditionen erfahren Sie unter: 06174 201619-0 von unserem Sales Manager Olaf Dau.

Lernen Sie Martin Limbeck, Kai-Lorenz Muhler und Karl Werner Schmitz persönlich kennen. Nutzen Sie die Gelegenheit, mit Ihren 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 Sales“ im Wert von 197,00 EUR\*\*\* enthalten
- zum Preis von 197,00 EUR\*\*\* pro Person zusätzlich buchbar für Teilnehmer des Doppel- oder Einzelseminars
- 30. November 2015 um 19 Uhr

**\* Buchen Sie zusätzlich Ihr Seminar als VIP Paket mit 360 Entwicklungstagen im Rahmen der Martin Limbeck Online Academy - zur nachhaltigen Sicherung Ihrer Zielerreichung.**

\*\* Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. MwSt. Ich bleibe jederzeit flexibel, da die Karten übertragbar sind. Eine Auszahlung ist nicht möglich.

\*\*\* Im Preis enthalten sind Tagungsgetränke, Mittagessen und Kaffeepausen.

Anmeldung (gebührenfrei)

☎ Hotline: 0800 5462325 oder 0800 LIMBECK

📄 Online: [www.martinlimbeck.de/dnh-teil2](http://www.martinlimbeck.de/dnh-teil2)

Martin Limbeck®

Alte Gasse 4a, 61462 Königstein

[www.martinlimbeck.de](http://www.martinlimbeck.de), [kontakt@martinlimbeck.de](mailto:kontakt@martinlimbeck.de)



Es gelten unsere Allgemeine Geschäftsbedingungen, die auf [www.martinlimbeck.de/agb](http://www.martinlimbeck.de/agb) hinterlegt sind.

# Unsere Empfehlungen für Ihren Verkaufserfolg

Das Bundle zum Seminar erhalten Sie anstelle von regulär 97,65 EUR zu Bundlekonditionen für 80,00 EUR.

## Buch: DAS NEUE HARDESELLING® – Verkaufen heißt verkaufen

Know-how vom Hardselling-Experten – jetzt in der 5. streng limitierten Auflage!  
„DAS NEUE HARDESELLING®“ rückt die eigentliche Aufgabe des Verkäufers – den zielgerichteten Abschluss – wieder in den Mittelpunkt. Es folgt in Stufen dem idealtypischen Ablauf einer erfolgreichen Neukundenakquise und der daraus folgenden Kundenbindung. Ob als kurzweiliges Intensivtraining, informatives Nachschlagewerk oder Inspirationsquelle für kreatives Verkaufen – das Buch bietet fundiertes Know-how für alle, die beim Verkaufen den optimalen Abschluss suchen.



## Live-DVD: Das professionelle Preisgespräch plus 30 Minuten Bonusmaterial, sowie Audio CD inkl. MP3

Das Ziel des Vortrags besteht darin, den Zuhörern die Bedeutung der Preis- und Konditionsverhandlung für das eigene Unternehmen darzulegen. Sie so zu motivieren, neue Wege bei Preis- und Konditionsverhandlungen einzuschlagen. Sich mit neuesten und aktuellen Methoden der Preis- und Konditionsverhandlungen vertraut zu machen und darüber hinaus, diese auch anwenden wollen - nach dem Motto: „Vom Wollen zum Können“.

Bundle-Angebot:  
Buch + Live-DVD  
für 80,00 EUR inkl. MwSt.  
(versandkostenfrei innerhalb Deutschland)

Jetzt bestellen unter:  
<http://shop.managementtraining.de>

