



# MARTIN LIMBECK & ROLF BIELINSKI

Besuchen Sie auch Teil 2 unseres  
Erfolgsseminars: [www.martinlimbeck.de/dnh-teil2](http://www.martinlimbeck.de/dnh-teil2)

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

Erfolgsseminar Teil 1

## Verkaufen heißt verkaufen

So kommen Sie zum Abschluss - garantiert!

2015/2016

# Tag 1: DAS NEUE HARSELLING® 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“.



## SEMINARZIEL:

Mit dem Erfolgskonzept „DAS NEUE HARSELLING®“ ist Martin Limbeck zu einem der gefragtesten Verkaufstrainer in Europa avanciert. Das besondere an seiner Methode: Martin Limbeck stellt die Persönlichkeit des Verkäufers in den Vordergrund. Im Laufe der Zeit wurde das erfolgreiche Konzept zu dem heutigen Trainingsprogramm „Verkaufen heißt verkaufen“ weiterentwickelt. Sie lernen, Ihre Produkte, Dienstleistungen und sich selbst erfolgreich zu verkaufen und bekommen garantiert wirksame Abschlussstechniken vermittelt, mit denen Sie am Schluss den Auftrag auslösen und Ihre Kunden optimal binden.

## IHR NUTZEN:

Nach Durchführung dieses Seminars sind Sie in der Lage, sich selbst auf den Verkaufserfolg zu programmieren und zu neuen Kunden auf höchster Entscheidungsebene durchzudringen. Sie lernen, Aktionen und Reaktionen Ihres Kunden gezielt zu steuern und ihn so intelligent zum Abschluss zu führen.

## SEMINARINHALTE:

- Was verstehen wir unter Hardselling?
- Was sind Risiken, Methoden, Einsatz und Grenzen beim neuen Hardselling?
- Wie manipulieren wir psychologisch, wann und wie oft?
- Wie sehr dürfen wir das?
- Wie erhalten wir einen selbstbewussteren Verhandlungsstil mit höchstem Wirkungsgrad?
- Wie reagieren wir aktiv bei Scheinargumenten?
- Wie steuern wir die Reaktionen bei Gesprächspartnern gezielt?
- Wie setzen wir Überzeugungskraft täglich erfolgreich ein?
- Wie realisieren wir Ziele aus unserem Gespräch konsequent und klar?

Diese Vorteile bietet Ihnen das Seminar:

- Die hohe Kunst der Einwandbehandlung
- Konsequent zum Abschluss – garantiert!
- Aktives Trainieren
- DAS NEUE HARSELLING® persönlich umsetzen

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

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

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

# Tag 2: Top-Telefon-Training mit Rolf Bielinski

## **ROLF BIELINSKI – Ihr Referent am 2. und 3. Tag**

– ist Verkaufs-, Management und Telefontrainer sowie Partner des Martin Limbeck Trainings® Teams. Rolf Bielinski verfügt über einen besonders hohen Erfahrungsschatz im Bereich der telefonischen Neukundenakquisition, dem Verkauf am Telefon sowie der Entwicklung von hochwirksamen Telefonstrategien. Seine berufliche Laufbahn ist von

einem Thema bestimmt: Erfolgreich zu verkaufen. Seine eindeutige Positionierung und seine Trainerqualifikation begründen sein Standing im Markt. Er erhielt den 5-Years-Award 2008 des BDVT in Bronze und ist Preisträger des Internationalen Deutschen Trainings-Preises 2006 und 2011 in Bronze in der Kategorie Vertrieb & Verkauf.



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

Übernachtung Selbstbucher/Selbstzahler:  
Ein Zimmerkontingent ist reserviert.

## **SEMINARZIEL für Tag 2 und 3:**

Ausbau und Verbesserung der ausgehenden und eingehenden Telefonate mit bestehenden Kunden sowie optimale Telefon-Verkaufsgespräche mit neuen Interessenten.

## **IHR NUTZEN:**

- Das Seminar unterstützt Sie dabei, Ihre bestehenden Kenntnisse der Telefonakquise zu perfektionieren. Sie erfahren praxisnah, wie Sie die unterschiedlichen Telefon-Methoden effektiv, und Ihrer unternehmensstrategischen Ausrichtung entsprechend, einsetzen. Sie lernen neue Wege und Methoden kennen, wie Sie bereits beim Erstgespräch durch kundenbezogene Argumentations- und Überzeugungstechniken die Basis für den Erstauftrag legen.

## **SEMINARINHALTE:**

- Die notwendige Telefon- und Verkaufsgesprächvorbereitung
- Sicheres und selbstbewusstes Auftreten am Telefon
- Wieso ist das Telefon die Visitenkarte des Anrufers?
- Welche Umfeldeinflüsse sind beim Telefonieren förderlich und welche eher hinderlich?
- Wie erhöhen wir unsere Ausstrahlungskraft am Telefon und im persönlichen Gespräch?
- Schaffen und Erhalten von Kundenbeziehungen per Telefon
- Steigerung der Ausdrucksfähigkeit durch Wortwahl und Sprechqualität
- Die notwendige Vorbereitung eines Gespräches. Warum sind die „ersten Worte“ so entscheidend?
- Wie vermittele ich Negatives positiv und stelle einen reklamierenden Kunden zufrieden?
- Wie setzen wir die 10 goldenen Regeln für nachhaltige und erfolgsorientierte Akquisition am Telefon um?
- Wie werden wir schlagfertiger und reaktionsschneller gegenüber dem Interessenten/ Kunden und wie reagieren wir auf Einwände und Vorwände?
- Welche schädlichen Redewendungen erschweren die Kommunikation am Telefon?
- Akquisitions- und Erfolgsstrategien auf höchster Ebene

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

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

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

## Neukundenakquise am Telefon – Live!

Die Live-Telefonate werden in kleinen Gruppen unter Anleitung von Rolf Bielinski durchgeführt, korrigiert und optimiert.



### 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 überwinden wir die ersten „Klippen“ (Vorzimmer – Sekretariat)?
- Mit welchen frischen Aufhängern vereinbaren wir Kundentermine auf höchstem Niveau?
- Wie wenden wir kundenorientierte Nutzenargumentation am Telefon an?
- Wie erkennen wir Kaufsignale des Kunden und finden den richtigen Abschluss für den Kundentermin?

### TEILNAHME-VORAUSSETZUNG FÜR TAG 2 UND TAG 3:

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

Teilnehmerstimmen finden Sie hier: [www.martinlimbeck.de/testimonials](http://www.martinlimbeck.de/testimonials)

Übernachtung Selbstbucher/Selbstzahler:  
Ein Zimmerkontingent ist reserviert.



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

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

07. September 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 STUFE 1 - Verkaufen heißt verkaufen So kommen Sie zum Abschluss - garantiert!

Einzelseminar Verkaufen heißt verkaufen  
Tag 1 Erfolgseminar Verkaufen heißt verkaufen

- 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“)
- 16.11.2015\*\*\* - 15.02.2016\*\*\* - 05.09.2016\*\*\*

Doppelseminar Verkaufen heißt verkaufen  
Tag 2 Top-Telefon-Training  
Tag 3 Praxistag mit Live-Telefonaten

- 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“)
- 17.+18.11.2015\*\*\* - 16.+17. 02.2016\*\*\* - 06.+07.09.2016\*\*\*

Gesamtseminar Verkaufen heißt verkaufen  
Tag 1 Erfolgseminar Verkaufen heißt verkaufen  
Tag 2 Top-Telefon-Training  
Tag 3 Praxistag mit Live-Telefonaten

- 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“)
- 16.+17.+18.11.2015\*\*\* - 15.+16.+17.02.2015\*\*\* - 05.+06.+07.09.2016\*\*\*

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 und Rolf Bielinski 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
- 16. 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-teil](http://www.martinlimbeck.de/dnh-teil)

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 117,65 EUR zu Bundlekonditionen für 90,00 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.



Bundle-Angebot:  
Buch + Hörbuch  
für 90,00 EUR inkl. MwSt.  
(versandkostenfrei innerhalb Deutschland)

## **Hörbuch:**

## **DAS NEUE HARDESELLING® – Verkaufen heißt verkaufen**

Ob als kurzweiliges Intensivtraining oder Inspirationsquelle für kreatives Verkaufen: Die CDs bieten Know-how für alle, die beim Verkaufen den optimalen Abschluss suchen. Jetzt in erweiterter Neuauflage als vollständige Fassung zur 5. Buchauflage. 8 Audio CDs mit einer Gesamtlaufzeit von über 500 Minuten.

## **Jetzt bestellen unter:**

<http://shop.managementtraining.de>



SEMINARSELECT  
by partners selection

Partner von  
**Miles & More**  
Lufthansa