



**Martin Limbeck**

**„Nicht gekauft hat er schon. So denken Top-Verkäufer“**

mit einem Vorwort von Nina Ruge

200 Seiten, gebunden

ISBN 978-3-86881-288-6

€ 19,90 (D) / € 20,60 (A) / sFr 33,90

Redline Verlag, München 2011

## Die Geheimnisse der Top-Verkäufer

„Nicht gekauft hat er schon. So denken Top-Verkäufer“ – Vollmundig kommt der Titel daher und wer den Autor Martin Limbeck kennt, weiß: So geht es weiter. Vollmundig, ohne den Mund zu voll zu nehmen.

Ist es ein Verkaufsratgeber? Ein Motivationsbuch? Eine Autobiografie? Das Credo und das Fazit eines Lebenswerkes? Wer Limbecks neues Buch erst mal aufgeschlagen hat, der legt es nicht mehr aus der Hand, bis die letzte Seite verschlungen ist. Und er stellt sich genau diese Fragen.

Ein Verkaufsratgeber ist „Nicht gekauft hat er schon“ irgendwie schon, wenn auch einer, der in Verkleidung daherkommt. Wenn Limbeck über seine Geschichte und seine Philosophie schreibt, dann schreibt er auch übers Verkaufen. Beides gehört für ihn zusammen. Er beschreibt sein Leben, und sein Leben ist der Weg an die Spitze des Verkaufs.

Ein Motivationsbuch ist es ebenso. Martin Limbecks Karriere ist ein Beispiel dafür, dass Motivation, Fleiß, Selbstvertrauen und geschäftlicher Biss die Urväter des Erfolgs sind. Wenn er seinen Weg an die Spitze des Verkaufs und in die erste Riege der deutschen Speaker- und Trainerlandschaft schildert, motiviert das nicht einfach nur zur unreflektierten Kopie. „Nicht gekauft hat er schon“ liefert das Rüstzeug, dem Autor auf einem ganz eigenen und authentischen Weg nachzueifern.

Eine Autobiografie, ein Credo, ein Fazit? Ja und nein. Eine Autobiografie ist es nicht, selbst wenn Limbeck aus seinem Leben erzählt. In einer Autobiografie steht der Autor im Mittelpunkt, doch Limbeck geht es um seine Leser. Die heimlichen Hauptpersonen sind all jene, die sich noch in Firmenaufzügen und Vorzimmern auf dem Weg zum Erfolg befinden.

Außerdem ist Martin Limbeck noch zu jung, um schon die Quintessenz seines Lebens zu Papier zu bringen. Aber er hat Erfahrung. Schon früh gehärtet im Existenzkampf als „Treppenterrier“, geerdet durch Niederlagen und angezündet durch Erfolge hat er die komplette Palette des Verkäufer-Daseins schon lange vor einem möglichen Ruhestand erlebt. Heute, als preiswürdiger Vertriebstrainer und Business-Speaker, verkauft er sich selbst. Und das tut er ungebrochen mit der gleichen Energie, die ihn dahin gebracht hat, wo er jetzt ist. Folgerichtig heißt es im Vorwort: ein Buch über Erfolg, keine Autobiografie.

Auch eine Beichte ist „Nicht gekauft hat er schon“ – im positiven Sinne. Limbeck beichtet Niederlagen und Rückschläge, aber er tut das ohne Reue. Rückschläge sind Lernerfolge und Antreiber, die zur Arbeit an sich selbst auffordern. Einen Fehler zu machen, ist verzeihlich, den gleichen Fehler zweimal zu machen, dumm. Diesen Luxus erlaubt sich Martin Limbeck nicht. Sein Buch demonstriert, dass Angst ein schlechter Ratgeber ist, und dass eine Verkäufer-Existenz zu Stolz anstelle von Kleinmütigkeit berechtigt.

Was er schildert, hat er auch erlebt, so unwahrscheinlich manches auch klingen mag. Doch was teilweise unglaublich klingt, ist zugleich auch unterhaltsam und liefert viele Aha-Effekte, die ein reines Sachbuch vermissen lassen würde.

„Nicht gekauft hat er schon“ ist ein Sachbuch, ein Roman und eine Erfolgsreportage zugleich: Storytelling mit Realbezug, Wissensvermittlung auf unterhaltsame Art und eine überaus motivierende Persönlichkeitsstudie. Der Ton der knapp 200 Seiten ist leger und amüsant. Mit viel Humor schildert der Autor die Wechselfälle seiner beruflichen Existenz und scheut sich nicht, Klartext zu reden, wo andere nur Worthülsen produzieren. Limbeck nimmt kein Blatt vor den Mund und erzählt genauso freimütig von Pleiten, Pech und Pannen, wie er ohne Umschweife von seinem Erfolg berichtet. Für den muss man nämlich niemand schämen, wenn er ehrlich und hart erarbeitet ist - sagt der „Neue Hardseller“ und Trainer des Jahres 2008.

Eine besondere Stärke zieht das Buch daraus, dass es ein neues, modernes Bild des Verkäufers zeichnet – eines, das noch in zu wenigen Kunden- und Verkäuferköpfen verankert ist. Der „neue Hardseller“ von heute ist nicht mehr der katzbuckelnde Verkäufer der fünfziger Jahre und ebenso wenig der knallharte Über-den-Tisch-Zieher der letzten Dekaden. Er ist ein Geschäftspartner auf Augenhöhe.

„Nicht gekauft hat er schon“ ist genauso wie sein Autor: kompromisslos ehrlich, manchmal schmerzhaft auf den Zahn fühlend, überaus authentisch und knallhart direkt. Martin Limbeck bricht ein Tabu – er spricht über seinen Erfolg und versteckt ihn nicht verschämt aus Angst vor Neidern. Leitwolf statt Leidensfigur zu sein, liegt ihm im Blut. Und so schreibt er von seinem Leben: ein Auf und Ab von Niederlagen und Siegen, bei dem es vor allem darauf ankommt, einmal öfter aufzustehen als hinzufallen.

Und so wie er sein Wissen als Trainer und Referent teilt, so teilt er in diesem Buch die Geheimnisse seines Wegs an die Spitze. Dämpfer und Nackenschläge machen härter, Triumphe und Spitzenleistungen spornen an. Aus Niederlagen Chancen, aus Chancen Erfolge machen und stets Mensch dabei bleiben: Martin Limbeck weiß, wie es geht und er spricht davon.

### **Autoreninformation:**



**Martin Limbeck** ist *der* Hardselling-Experte im deutschsprachigen Raum. Seit mehr als 18 Jahren begeistert er mit seinem Insider-Know-how und praxisnahen Strategien Mitarbeiter aus Management und Verkauf. Nicht nur in seinen provokativen und motivierenden Vorträgen, sondern auch in den umsetzungsorientierten Trainings steht das progressive Verkaufen in seiner Ganzheit im Mittelpunkt. Dies hat ihn in den letzten Jahren zu einem der effektivsten und wirksamsten Trainer gemacht.

Martin Limbeck ist der Kopf des Martin Limbeck Trainings® Teams, Lehrbeauftragter im Bereich Sales Management an der European School of Business in Reutlingen sowie Dozent des Zertifikatslehrgangs „Professional Speaking“ der GSA und der Steinbeis-Hochschule Berlin (SHB). Er ist Mitglied des Club 55, der German Speakers Association und des Top-Trainer-Teams SALES MASTERS. Im Jahr 2006 erhielt Martin Limbeck den Internationalen Deutschen Trainingspreis in Bronze in der Kategorie Verkauf/Vertrieb für sein Konzept "DAS NEUE HARDELLING® - Verkaufen heißt verkaufen". 2008 wurde er mit dem 5 Years Award in Bronze vom BDVT (Berufsverband der Verkaufsförderer und Trainer e.V.) ausgezeichnet. 2009 und 2010 ehrte ihn die ‚Vereinigung Deutscher Veranstaltungsorganisatoren e.V.‘ für seine exzellenten Leistungen als Business-Speaker und Trainer mit dem *Conga Award* und weist ihn damit als einen der Top-3-Referenten im deutschsprachigen Raum aus. Seine herausragenden Ergebnisse als Verkaufsexperte wurden zusätzlich durch die Wahl zum „Trainer des Jahres 2008“ bestätigt.

Mehr Infos auf [www.martinlimbeck.de](http://www.martinlimbeck.de).

## **Testimonials und Pressestimmen**

»Wer sich entmutigen lässt, hat schon verloren. Martin Limbeck zeigt, wie man erfolgreich wird, ohne sich zu verbiegen. Ehrlichkeit und Mut, Disziplin und Talent: seine Werkzeuge auf dem Weg an die Spitze.«

**Prof. Dr. Lothar Seiwert, Bestsellerautor, Keynote-Speaker, [www.seiwert.de](http://www.seiwert.de)**

»Limbeck verkauft. Er kann nicht anders. Es ist die Rolle seines Lebens.«  
**managerSeminare**

»Martin Limbeck, einer der erfolgreichsten deutschen Verkaufstrainer. Ein Mann der Praxis, der weiß, worüber er spricht – und in der Lage ist, sein Wissen und Können zu vermitteln.«

**Cash**

»Witzig, frech, gehaltvoll – und sehr ehrlich.«

**Nina Ruge**

## **Klappentext**

Martin Limbeck bricht ein Tabu: Über Erfolg spricht man nicht. Doch Martin Limbeck ist anders. Er ist stolz auf seinen Weg vom Jungverkäufer zum gefeierten Vertriebsspezialisten. Als Trainer und Speaker gehört »der neue Hardseller « heute zu den Top-Acts der Szene. Durch Cleverness, Mut, Ehrlichkeit und eiserne Disziplin hat er in wenigen Jahren erreicht, wozu andere Jahrzehnte brauchen.

Und so wie er sein Wissen als Trainer und Referent teilt, so teilt er in diesem Buch die Geheimnisse seines Wegs an die Spitze. Dämpfer und Nackenschläge machen härter, Triumphe und Spitzenleistungen spornen an. Aus Niederlagen Chancen, aus Chancen Erfolge machen und dabei stets Mensch bleiben: Martin Limbeck weiß, wie es geht und er spricht darüber.

Ein Mann wird zur Marke: markig, markant, Martin Limbeck.