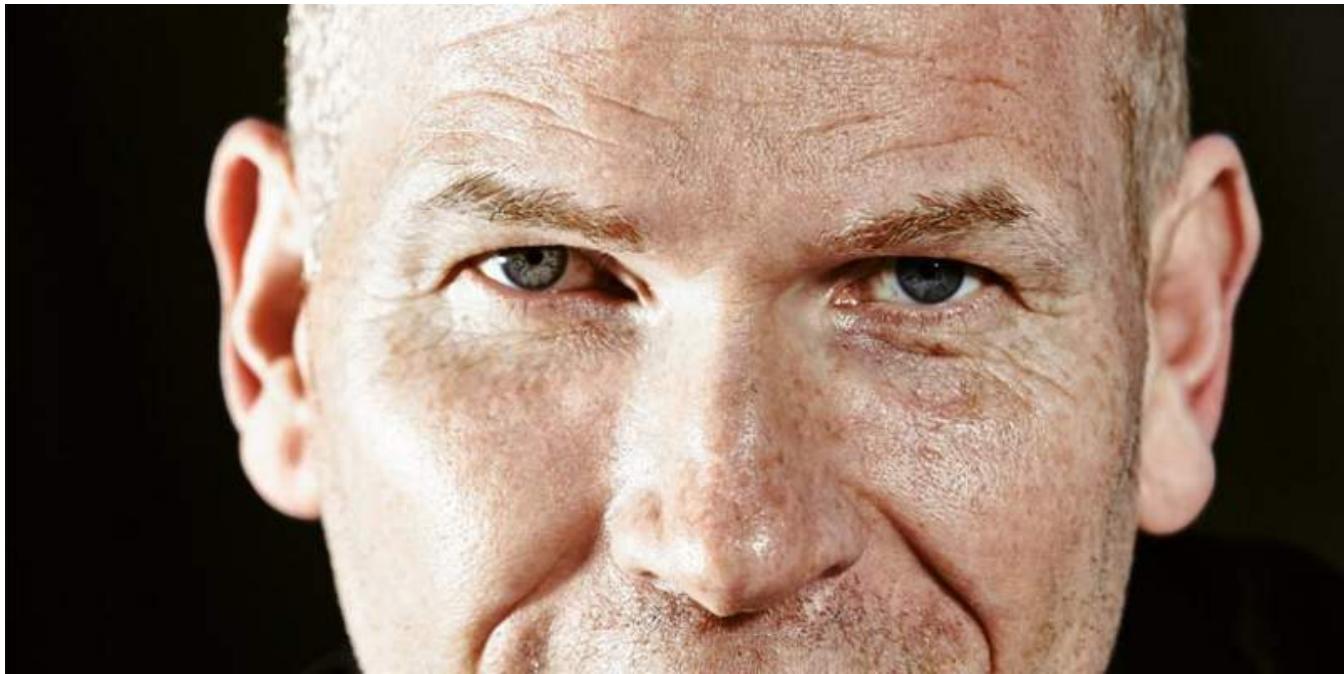


Martin Limbeck, CSP

Klar, wahr und auf den Punkt



Programm-Idee

Martin Limbeck ist eine Ausnahmepersönlichkeit: Der Unternehmer ist nicht nur einer der erfolgreichsten Verkaufsexperten Europas, sondern auch Autor zahlreicher Bestseller (zuletzt LIMBECK. VERKAUFEN.) sowie Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der LIMBECK® GROUP. Mit seinen Vertriebsspezialisten unterstützt die LIMBECK® GROUP mittelständische Unternehmen und Konzerne dabei, ihre B2B-Vertriebsperformance zu steigern und wurde zudem als „Beste Arbeitgeber in NRW 2019“ ausgezeichnet. Martin Limbeck ist stolz auf das, was er tut. Er ist Unternehmer mit Leib und Seele und er es sich zur Aufgabe gemacht, sein Wissen und seine Erfahrungen weiterzugeben und zu teilen. In seinen Vorträgen, Seminaren, Coachings und mit seiner ausgezeichneten Online Academy für Blended-Learning motiviert er...

Paket-Nummer: 0009611

Region:  Gesamt-Deutschland

Teilnehmer:  1 - 1.000 Teilnehmer

Verfügbarkeit:  ganzjährig

Mögliche Sprachen:  Deutsch, Englisch

Hinweis zur inhaltlichen Verantwortung: Dies ist kein bindendes Vertragsangebot, sondern eine Programm-Idee. Die Inhalte dieser Programm-Idee (z. B. Bilder, Beschreibungen, Leistungsangaben) wurden durch den jeweiligen Anbieter auf der Plattform hirschfeld.de bereitgestellt. Hirschfeld & Heide GmbH & Co. KG stellt diese Inhalte ausschließlich im Rahmen einer technischen Vermittlung dar und übernimmt keine Verantwortung für deren Richtigkeit, Vollständigkeit oder Rechteinhaberschaft. Alle Angaben stammen vom jeweiligen Anbieter. Urheber- und Nutzungsrechte verbleiben bei den jeweiligen Rechteinhabern. Bei Anfragen zur Rechteinhaberschaft der dargestellten Inhalte geben wir unverzüglich Auskunft über den Anbieter, der für die Inhalte verantwortlich ist.

Martin Limbeck, CSP

Klar, wahr und auf den Punkt

Beschreibung

Themen:

Verkaufen heißt verkaufen - So kommen Sie garantiert zum Abschluss!

Akquise-Erfolgsstrategien auf höchster Ebene

Einwandbehandlung: Nein heißt „noch ein Impuls nötig“

Nachhaltig in Kopf und Herz des Kunden bleiben

Nicht gekauft hat er schon: So denken Top-Verkäufer

So festigen Sie Ihr Selbstvertrauen und stärken Ihre Eigenmotivation

So entwickeln Sie eine klare Zielorientierung und steigern Ihre Abschluss sicherheit

So erarbeiten Sie sich die entscheidenden Skills der Top-Verkäufer

Vertrieb ist Chefsache!

So werden Sie zum Leitbild für Ihre Verkäufer

Zielvoraussetzungen motivierend und nachhaltig vermitteln

Gesetz der Reziprozität: Jeder zieht die Mitarbeiter an, die er verdient!

Unternehmertum - Das letzte Abenteuer Deutschlands

Wieso unternehmerisches Denken auf unsere Lehrpläne gehört

Warum Manager keine Unternehmer sind

Welche Glaubenssätze Sie auflösen müssen, um als Unternehmer durchzustarten

Dodoland - Mit der Kraft der Selbstdisziplin zu mehr Leistung

Warum in uns allen ein bisschen Dodo-Verhalten steckt

Wieso es höchste Zeit ist, endlich den Hintern hochzubekommen

Wie jeder ins Handeln kommen und mehr leisten kann

Anbieter-Bewertungen

1 abgegebene Bewertungen		4.67 von 5 Sternen
Preis/Leistungsverhältnis:		4.00 von 5 Sternen
Vollständigkeit der Leistungen:		4.00 von 5 Sternen
Freundlichkeit des Personals:		5.00 von 5 Sternen
Zutreffen der Beschreibung:		5.00 von 5 Sternen
Erwartungen erfüllt?		5.00 von 5 Sternen
Persönliches Engagement:		5.00 von 5 Sternen

Hinweis zur inhaltlichen Verantwortung: Dies ist kein bindendes Vertragsangebot, sondern eine Programm-Idee. Die Inhalte dieser Programm-Idee (z. B. Bilder, Beschreibungen, Leistungsangaben) wurden durch den jeweiligen Anbieter auf der Plattform hirschfeld.de bereitgestellt. Hirschfeld & Heide GmbH & Co. KG stellt diese Inhalte ausschließlich im Rahmen einer technischen Vermittlung dar und übernimmt keine Verantwortung für deren Richtigkeit, Vollständigkeit oder Rechteinhaberschaft. Alle Angaben stammen vom jeweiligen Anbieter. Urheber- und Nutzungsrechte verbleiben bei den jeweiligen Rechteinhabern. Bei Anfragen zur Rechteinhaberschaft der dargestellten Inhalte geben wir unverzüglich Auskunft über den Anbieter, der für die Inhalte verantwortlich ist.

Martin Limbeck, CSP

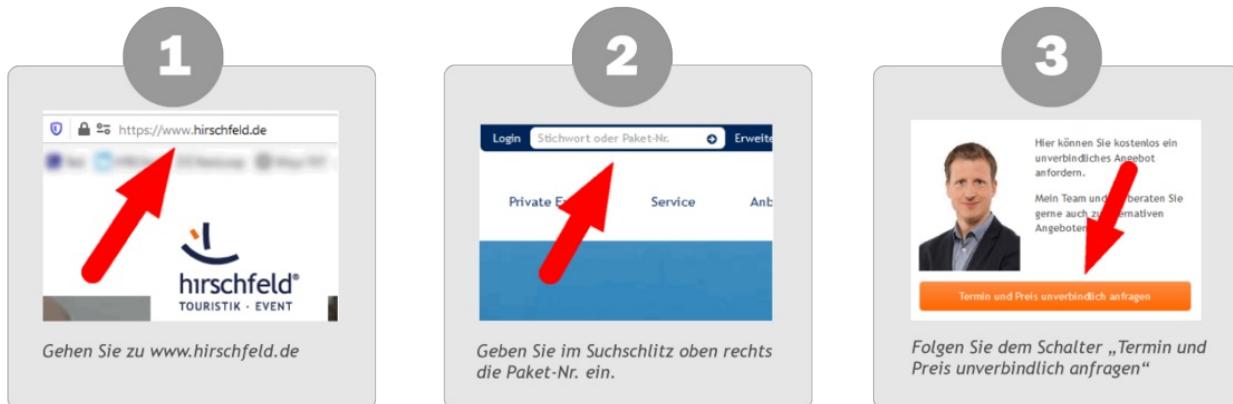
Klar, wahr und auf den Punkt

Zusatzleistungen

- Einzel-Coaching, 3 Stunden
Preis: auf Anfrage!
- Offenes Seminar
Preis: auf Anfrage!
- Tagessatz
Preis: auf Anfrage!

Wie Sie in 3 Schritten ein individuelles Angebot für diese Programm-Idee kostenfrei anfordern und offene Fragen klären können

www.hirschfeld.de - Paket-Nr. 0009611



Hinweis zur inhaltlichen Verantwortung: Dies ist kein bindendes Vertragsangebot, sondern eine Programm-Idee. Die Inhalte dieser Programm-Idee (z. B. Bilder, Beschreibungen, Leistungsangaben) wurden durch den jeweiligen Anbieter auf der Plattform hirschfeld.de bereitgestellt. Hirschfeld & Heide GmbH & Co. KG stellt diese Inhalte ausschließlich im Rahmen einer technischen Vermittlung dar und übernimmt keine Verantwortung für deren Richtigkeit, Vollständigkeit oder Rechteinhaberschaft. Alle Angaben stammen vom jeweiligen Anbieter. Urheber- und Nutzungsrechte verbleiben bei den jeweiligen Rechteinhabern. Bei Anfragen zur Rechteinhaberschaft der dargestellten Inhalte geben wir unverzüglich Auskunft über den Anbieter, der für die Inhalte verantwortlich ist.