

Pressemitteilung, 12. Januar 2011

SemiGator AG ehrt Martin Limbeck und Dirk Kreuter für hervorragende Vortragsleistungen im Jahr 2010



v.l.n.r. Peter Baumann / Semigator AG, Martin Limbeck,
Dirk Kreuter, Christian Manthey / SemiGator AG

(Wiesbaden/Köln) Auch im Jahr 2010 konnte die SemiGator AG wieder auf eine erfolgreiche Vortragsserie zurückblicken. Wie in 2009 vermittelten die SemiGator-Referenten ihren Zuhörern auf der Roadshow wertvolle persönlichkeitsbildende Inhalte und umfangreiches berufliches Know-how.

Für besondere Leistungen, sowohl im Hinblick auf Inhalt und Präsentation wie auch für die beeindruckende Zahl von 1.600 Teilnehmern, ehrte der Veranstalter seine beiden Top-Referenten Martin Limbeck und Dirk Kreuter.

Martin Limbeck führte seine Zuhörer erneut überaus konkret und zugleich unterhaltsam in die Geheimnisse des neuen Hardselling ein. Seine Themen waren u.a.: Akquisitionserfolg und Terminanbahnung auf oberster Entscheidungsebene, systematisches Argumentieren und selbstbewusster Verhandlungsstil. Dirk Kreuter schulte die 12 Wege zur erfolgreichen Neukundengewinnung. Seine zentralen Inhalte drehten sich um aktives Empfehlungsmarketing (Kunden empfehlen Kunden), XING als Akquise-Instrument sowie die Chancen und Möglichkeiten modernen Marketings und intelligenter Kooperationstätigkeit. An zwei zusätzlichen gemeinsamen Doppelterminen vermittelten die beiden Spitzentrainer ihr Fachwissen in gebündelter Form und ließen keine Fragen aktueller Verkaufsstrategien offen.

Die Geehrten erhielten die Auszeichnungen aus den Händen namhafter SemiGator-Vertreter. Peter Baumann, Vorstand für Vertrieb und Marketing ehrte Martin Limbeck, und Christian Manthey, Mitbegründer und Prokurist der SemiGator AG, überreichte Dirk Kreuter die Ehrung für dessen Leistung.

Beide Referenten hinterließen einen nachhaltigen Eindruck bei Ihrer Zuhörerschaft:
"Das Seminar mit Dirk Kreuter sollte für jedes zielorientierte Unternehmen ein "Pflichttermin" sein."
„Limbecks Kenntnisse und Erfahrungen sind vorbildlich; sein Ehrgeiz ebenfalls. Sollte ich eigene Mitarbeiter auf Telefonakquise trainieren lassen, wäre er für mich erste Wahl.“

"Schön, dass wir an den Erfolg des letzten Jahres anknüpfen. Das große Interesse und das positive Feedback zeigen uns, dass Neukundengewinnung und Akquisemethoden immer noch zu den wichtigsten Weiterbildungsthemen in Unternehmen gehören. Wir freuen uns auf eine weiterhin so erfolgreiche Zukunft: Martin Limbeck, Dirk Kreuter und SemiGator in einem Boot", so Christian Manthey von der SemiGator AG.

Die SemiGator AG

Die SemiGator AG mit Sitz in Wiesbaden und Berlin ist mit über 220.000 Angeboten und 1.000 Trainern und Coaches das größte Seminar- und Weiterbildungsportal Deutschlands. Größter Investor ist die Verlagsgruppe Handelsblatt. Weit über 10.000 Seminarbesucher und Teilnehmer, davon ein Großteil aus den Dax-Konzernen, vertrauen bereits auf die Vermittlungsleistung von SemiGator.

Pressekontakt:

SemiGator Aktiengesellschaft
Michael Silberberger
Dornkratz 1 WP / Alte Ziegelei
65207 Wiesbaden
Tel.: 0611 880 959-0
Fax: 0611 880 959-10
E-Mail: info@semigator.de
URL: www.semigator.de