

Seminar-Bericht

Erfolgreicher mit Hardselling

Rund 2.500 Verkäufer schult Hardselling-Trainer und **Cash-Autor Martin**

Limbeck jährlich in Veranstaltungen. In Königstein/Taunus gab er vor 61 Teilnehmern sein zweites offenes Seminar. Das Motto lautete: „Es gibt keine schlechten Verkäufer, es gibt nur schlecht trainierte.“

Sein Credo: Anders als Produkte mit einer aggressiven Verkaufsrethorik in den Markt zu pressen, ist heute ziel- und abschlussorientiertes Beratungsverhalten gefragt. Wer erfolgreich sein will, braucht einen selbstbewussten Verhandlungsstil und vor allem Ziele, auf die er hinarbeitet. Wege dorthin sind systematisches



Martin Limbeck

Argumentieren im Verhandlungsgespräch und der Kontakt zu Kunden auf Entscheiderebene.

Das Feedback der Teilnehmer – darunter Personalentwickler, Geschäftsführer und Vorstände – war durchweg positiv. Gelobt wurde der hohe Nutzwert des Seminars, die inhaltliche Nähe zur Praxis und Limbecks dynamischer Vortragsstil. „Drei Personen waren bereits bei meinem ersten Hardselling-Seminar dabei und wollten damals Erlerntes wieder auffri-

schen“, freute dieser sich.

Die nächste Gelegenheit dazu haben Interessierte am 25. April 2008 wieder in Königstein im Taunus. aks