

**MARTIN LIMBECK  
IN KOOPERATION MIT**

**sales**  
BUSINESS

*Martin Limbeck  
Verkaufstrainer und Mitglied des  
Club 55 europäischer Marketing-  
und Vertriebsexperten.  
www.ml-trainings.de*



## **INVESTIEREN SIE EINEN TAG IN IHREN KÜNFTIGEN VERKAUFSERFOLG!**

**Tagesseminar**

### **DAS NEUE HARDESELLING – VERKAUFEN HEISST VERKAUFEN**

Selbstbewusst, ziel- und abschlussorientiert verkaufen? Kein Problem! Im Tagesseminar mit dem Hardselling-Experten Martin Limbeck erfahren Sie, wie Sie

- sich selbst auf Verkaufserfolg programmieren
- zu neuen Kunden auf höchster Entscheidungsebene kommen
- Aktionen und Reaktionen Ihres Kunden gezielt steuern und ihn so intelligent zum Abschluss führen
- Verkaufsgespräche aktiv führen und Ihre Kunden mit starken Argumenten überzeugen
- Ihre überzeugten Neukunden zu begeisterten Stammkunden machen

Der Referent: Martin Limbeck ist Verkaufstrainer, Mitglied des Club 55 europäischer Marketing- und Vertriebsexperten sowie Träger des Deutschen Trainingspreises 2006 in Bronze.

**Zeit:** Freitag, den 25. April 2008, 10:00 Uhr

**Ort:** Kommunikations- und Trainings-Center Königstein GmbH  
Ölmühlenweg 65, 61462 Königstein  
Veranstalter: Martin Limbeck Trainings Team

**MELDEN SIE SICH JETZT AN! FAX: (0611) 7878-437**

**Ja,** ich investiere einen Tag in meinen künftigen Verkaufserfolg und melde mich verbindlich für das Tagesseminar »Das neue Hardselling – Verkaufen heißt verkaufen« am 25. April 2008 in Königstein. Seminargebühr: 555 Euro pro Person zzgl. MwSt. – im Preis inbegriffen sind sämtliche Erfrischungsgetränke, das Mittagessen sowie das Buch »Das neue Hardselling – Verkaufen heißt verkaufen«.

Vorname, Name

Straße

PLZ/Ort

Telefon/Fax und Mitgliedsnummer

Firma/Funktion

Datum/Unterschrift

Vorname, Name des Gastes

Straße

PLZ/Ort

Telefon/Fax

Firma/Funktion