

Martin Limbeck® Training Group mit dem „Großen Preis des Mittelstandes“ ausgezeichnet

Vertriebsexperte überzeugt Jury mit innovativen Trainingsmethoden

Verkaufstrainer und Speaker Martin Limbeck erhielt am Samstagabend in Würzburg den „Großen Preis des Mittelstandes“ der Oskar-Patzelt-Stiftung. Mit seiner *Martin Limbeck Training Group* überzeugte er die Jury durch innovative Angebote wie den *LOOP-Prozess®* und die *Martin Limbeck® Online Academy*. Der „Große Preis des Mittelstandes“ ist mit über 3.000 nominierten Unternehmen der resonanzstärkste deutsche Wirtschaftspreis. Auswahlkriterien sind unter anderem Gesamtentwicklung des Unternehmens, Innovation, regionales Engagement und Arbeitsplatzschaffung. Ziel der Auszeichnung ist, den Mittelstand zu stärken und Netzwerkbildungen zu fördern.

Gründer und Geschäftsführer Martin Limbeck zeigte sich begeistert über die Auszeichnung: „Das ist unglaublich! Wir freuen uns riesig über den Preis, beweist er doch, dass wir mit unserem LOOP-Prozess, der Online Academy und der Fokussierung auf individuelles und vor allem nachhaltiges Vertriebstraining den richtigen Weg eingeschlagen haben. Denn mit punktuellen Wissenstransfer ist niemandem geholfen. Erst durch kontinuierliches Training über einen längeren Zeitraum entwickeln sich echte Gewohnheiten, mit denen die Teilnehmer dauerhaft erfolgreich werden und auch bleiben.“

Maßgeschneidert statt „one size fits all“: Bei dem innovativen *LOOP-Prozess* der Martin Limbeck Training Group handelt es sich um einen modular aufgebauten Trainingsprozess, der sich eng an den spezifischen Gegebenheiten der Teilnehmer orientiert. In Abstimmung mit Mitarbeitern und Führungskräften werden die einzelnen Module vor Trainingsbeginn inhaltlich und thematisch justiert und können während des laufenden Prozesses agil justiert und ergänzt werden.

Wirksames, integriertes Lernen für den Verkaufserfolg: Im Vordergrund der *Martin Limbeck Online Academy* steht vor allem die sofortige Umsetzung des Gelernten in die Praxis. Videos, Workbooks, Übungen sowie eine kontinuierliche Lernfortschrittskontrolle sorgen dafür, dass die Teilnehmer das neuerworbene Wissen direkt anwenden und festigen. Die ständige Verfügbarkeit der Lernmaterialien auf allen mobilen Endgeräten ermöglicht eine kontinuierliche Beschäftigung mit den Inhalten, online wie offline. Mit der Anmeldung erhalten die Teilnehmer einen 15 Monate gültigen Zugang, so dass sie ihr Lerntempo selbst bestimmen können. Nach Absolvierung aller 49 Module der „Sales Academy“ besteht außerdem die Möglichkeit, eine Abschlussprüfung zum „Certified Professional Sales“ (CPS) mit BZTB Zertifizierung abzulegen. Und nicht nur das: Neben der „klassischen“ Online Academy bietet Martin Limbeck Unternehmen auch die Möglichkeit, für die Schulung ihrer Mitarbeiter eine maßgeschneiderte Lernplattform mit eigenem Learning System und individuellen Inhalten erstellen zu lassen.

Weitere Informationen zum breiten Angebot der Martin Limbeck Training Group finden Sie auf www.ml-trainings.de.

Kontakt:

Martin Limbeck® Training Group
Martin Limbeck
Alte Gasse 4a
61462 Königstein im Taunus
Telefon: +49 (0) 6174 / 20 16 19-0
E-Mail: motivation@ml-trainings.de
URL: www.ml-trainings.de

Pressekontakt:

PS:PR Agentur für Public Relations GmbH
Laura Krüppel
Grimmelshausenstraße 25
50996 Köln
Telefon: +49-221-77 88 98-12
E-Mail: laura.krueppel@pspr.de
URL: www.pspr.de