

Presseinformation 19.06.2009

Hardselling-Experte Martin Limbeck mit Conga Award ausgezeichnet



(Berlin/Königstein) Bei der diesjährigen Verleihung des Conga Award im Rahmen der STB Berlin wurden erneut die „Oscars der deutschen Veranstaltungsbranche“ vergeben. Martin Limbeck, Business-Speaker, Trainer, Referent und Bestsellerautor, belegte unter den zehn Nominierten in der Kategorie „Referenten & Trainer“ den dritten Platz.

Der Moderator würdigte in seiner Ankündigung Limbecks wirksamen Vortrags- und Trainingsstil: „Er ist ein harter Hund, aber seine Vorträge und Trainings erzielen wirklich Effekte. Wenn Sie im Verkaufstraining direkte und klare Aussagen wollen, dann gibt es nur einen - Martin Limbeck“.

Die Mitglieder der Vereinigung Deutscher Veranstaltungsorganisatoren e.V. haben 2007 ihren "Oscar" initiiert, um die besten Dienstleister im Kongress- und Eventwesen auszuzeichnen. In zehn Kategorien werden aus jeweils 10 Nominierten die Gewinner gewählt: Speaker & Moderatoren; Referenten & Trainer; Unterhaltungskünstler; Tagungshotels; Kongresszentren; Eventlocations; Städte & Regionen International, Städte & Regionen National; Messe- und Eventservice und Veranstaltungstechnik.

Die Wahl basiert auf einem möglichst breiten Abstimmungsergebnis, das den Veranstaltungsorganisatoren Planungssicherheit geben soll bei der Auswahl "ihrer" Dienstleister. Der Conga-Award ist kein Jurypreis, sondern ein Abstimmungsergebnis der Gesamtheit der Deutschen Veranstaltungsplaner. Nach einem professionellen, mehrstufigen Pre-Qualifying bestimmen letztendlich über 25.000 Fachleute das endgültige Ranking innerhalb der Kategorien.

Die feierliche Conga-Award-Gala fand am 16. Juni 2009 im Marshallhaus auf dem Gelände der Messe Berlin statt.

Martin Limbeck ist *der* Hardselling-Experte in Deutschland. Seit über 15 Jahren begeistert er mit seinem Insider-Know-how und praxisnahen Strategien Mitarbeiter aus Management und Verkauf. Nicht nur in seinen provokativen und motivierenden Vorträgen, sondern auch in den umsetzungsorientierten Trainings steht das progressive Verkaufen in seiner Ganzheit im Mittelpunkt. Dies hat ihn in den letzten Jahren zu einem der effektivsten und wirksamsten Trainer gemacht. Martin Limbeck ist der Kopf des Martin Limbeck Trainings[®] Teams, Lehrbeauftragter im Bereich Sales Management an der European School of Business in Reutlingen, Mitglied des Club 55, der German Speakers Association und des Top-Trainer-Teams SALES MASTERS. Im Jahr 2006 erhielt er den *Internationalen Deutschen Trainingspreis* in Bronze in der Kategorie Verkauf/Vertrieb für sein Konzept "DAS NEUE HARDESELLING[®] - Verkaufen heißt verkaufen". 2008 wurde er zusätzlich mit dem *5 Years Award* in Bronze vom BDVT (Berufsverband der Verkaufsförderer und Trainer e.V.) ausgezeichnet. Seine herausragenden Ergebnisse als Verkaufsexperte wurden zusätzlich durch die Wahl zum „Trainer des Jahres 2008“ bestätigt.

Kontakt:



Martin Limbeck
Alte Gasse 4a, D - 61462 Königstein im Taunus
Telefon: +49 (0) 6174 / 20 16 19-0
Telefax: +49 (0) 6174 / 20 16 19-99
E-Mail: kontakt@martinlimbeck.de
URL: www.martinlimbeck.de

Pressekontakt:

PS:PR

Agentur für Public Relations
Uferstr. 39, D - 50996 Köln
Telefon: + 49 (0) 221/77 88 98-0
Telefax: + 49 (0) 221/77 88 98-18
E-Mail: info@pspr.de
URL: www.pspr.de

