

TRAINING

Das Magazin für Weiterbildung und HR-Management

Nr. 4 | Juni 2014



**Martin
Limbeck**
Top-Speaker 2014

KOMMUNIKATION: Übungen aus Seminaren

MODERATIONS-TRAININGS: Zielgruppe und Inhalte

MOTIVATIONSTRAININGS: Machen sie wirklich Sinn?

VERANSTALTUNGSBERICHT: POP 2014

NEUE GENERATION: Arbeiten wie Kinder spielen

RECHT: Dienstreisen

Erst schaufeln, dann scheffeln

Der Top-Speaker des Jahres 2014 ist Martin Limbeck. Die Vertriebskoryphäe hat unsere Redaktion mit seiner Power, seiner Art, Klartext zu sprechen und seiner dynamischen, motivierenden und oft auch provokanten Persönlichkeit überzeugt.

MARTIN LIMBECK IST zur Marke geworden. Wie kaum ein anderer begeistert er seine Zuschauer, Teilnehmer und Leser seit mehr als 20 Jahren. Deshalb zeichnet die Redaktion ihn dieses Jahr als besonderen Redner mit einer außergewöhnlichen Bühnenpräsenz aus.

Vom Kopierer-Verkäufer auf die ganz große Bühne. Wie haben Sie das geschafft?

Mit 17 Jahren war ich ein Jahr in den USA. Dort habe ich mit Rasenmähen und Schneeschippen meine ersten Dollar verdient. Dabei habe ich etwas Wichtiges gelernt: »Erst schaufeln, dann scheffeln.« Mir war klar, dass ich einmal richtig viel Geld verdienen will. Zurück in Deutschland habe ich nach meiner Ausbildung als Verkäufer bei einer Kopierer-Firma begonnen. Schnell bin ich, obwohl der jüngste im Team, der beste Verkäufer geworden. Und so habe ich begonnen, andere zu schulen. Erst im Unternehmen, dann in meiner Selbstständigkeit. Vom Training im Seminarraum zum Vortrag auf die Bühne – das war für mich ein logischer Schritt. Aber keinesfalls ein leichter. Ich habe anfangs durchaus versagt, viele Nackenschläge eingesteckt. Doch mein Ziel war es immer, zu den besten Rednern weltweit zu gehören, und dafür habe ich konsequent gearbeitet.

»So denken Top-Verkäufer« lautet der Untertitel Ihres letzten Buches. Wie ticken sie denn genau, die Spitzenverkäufer?

Der Schlüssel ist und bleibt die innere Einstellung. Ein guter Verkäufer wird nicht satt, den Markt nach potenziellen Kunden zu durchfors-

ten. Er begibt sich in bekannte Gefilde, zögert aber nicht, auch bisher unbekannte Kontakte aufzutun. Er kontaktiert die Unternehmen, egal ob warm oder kalt. Ein guter Verkäufer kann einschätzen, was nötig ist, um den Kunden zum »Ja« zu bewegen. Und er bleibt an den Kontakten dran. Regelmäßige Follow-ups und ein weiterer Aufbau der persönlichen Beziehung machen ihm Freude. Sein Sportsgeist ist geweckt. Der Top-Verkäufer kann die Nutzenargumentation im Schlaf, er reagiert sicher auf Einwände und Unsicherheiten des Kunden, und er stellt die Abschlussfrage. Selbst wenn er den Auftrag nicht bekommt, zeigt er weiter Interesse am Kunden. Er kann mit einem »Nein« umgehen – denn das bedeutet: »Noch ein Impuls notwendig.« Bei allem ist er mit dem Kunden auf Augenhöhe und bleibt permanent am Ball.

Das hört sich anstrengend an. Kann denn wirklich jeder ein Spitzenverkäufer werden?

Theoretisch ja, praktisch nein. Die meisten Menschen geben sich ja leider mit dem Mittelmaß zufrieden. Um in einem bestimmten Bereich zur Spitze zu gehören, braucht es den absoluten Willen, konsequente Weiterentwicklung und eine hohe Frustrationstoleranz. Ich sage immer: »Der Fleißige schlägt das Talent.« Erst nach 10 000 Stunden intensiver Beschäftigung mit einer Sache liefern Menschen Spitzenleistung. Die musst Du aber erst mal bereit sein, zu investieren. Generell gehört investieren immer dazu, wenn Du später ernten willst. Ohne Training, Coaching, Lesen, den regen Austausch im Netzwerk, den Blick über den Tellerrand und eine gezielte Persönlichkeitsentwicklung lassen sich keine herausragenden Ergebnisse erzielen.

Was machen Sie denn persönlich, um sich weiterzuentwickeln?

Ich liebe Dinge, die vorangehen, die Dynamik entwickeln und mit jedem Baustein immer mehr Fahrt aufnehmen. Nehmen wir mal mein Auslandsgeschäft. Englische Vorträge halte ich schon lange, aber hier gab es noch viel zu ver-

Buchtipps

Martin Limbeck

»Warum keiner will, dass du nach oben kommst ... und wie ich es trotzdem geschafft habe«

Redline Verlag, 2014

Hardcover, ca. 210 Seiten

ISBN: 978-3-86881-235-0

Erhältlich ab dem 12. September 2014



bessern. Also wurde dies eines meiner Top-Ziele in den letzten 2 Jahren. Ich habe mit weltweit tätigen Coaches an meiner Sprache und Präsenz im Englischen gearbeitet. Ich bin auf den wichtigsten ausländischen Speaker-Conventions aufgetreten und habe mir dort Feedback der besten Kollegen aus aller Welt geholt. Jedes Jahr besuche ich den Jahreskongress der US-Speakervereinigung und kann heute einige der Top-Leute in diesem Markt zu meinen Mentoren und Coaches zählen.

Heute bekomme ich immer mehr internationale Aufträge, und mein Buch »Nicht gekauft hat er schon« erscheint im Herbst in den USA bei Morgan James Publishing. Als deutscher Autor mit einem Top-Verlag in den USA zusammenzuarbeiten, das ist etwas ganz Besonderes. Das eröffnet mir nicht nur neue Märkte, sondern fordert mich auch ganz neu heraus. Schließlich muss ich meine Inhalte immer auf die Zielgruppe im jeweiligen Land anpassen.

Aber mir geht es nicht nur ums Verkaufen, wenn ich von Persönlichkeitsentwicklung rede. Ich habe auch eine konservativ spirituelle Seite und bin offen für Entwicklungsschritte jenseits des Business. Therapeutische Interventionen und alternative Medizin – ich habe schon vieles ausprobiert und das, was ich für nützlich halte, in mein Leben integriert. Ich kann auf jeden Fall niemals aufhören, dazuzulernen. Wachstum ist ein Gesetz der Natur, und wenn Wachstum aufhört, dann nennen wir das Tod.

Das ist ja schon fast esoterisch ...

Nennen Sie es, wie Sie wollen. Ich bin überzeugt, dass es eben solche Gesetze des Universums gibt. Eines der wichtigsten für mich ist das Gesetz, dass Du alles im Leben auch wieder zurückbekommst. Ich spreche hier auch gerne von Reziprozität. »Wie ich dir, so du mir« lautet das Gesetz. Erst geben, dann nehmen, nicht andersrum. So bekommst Du alles im Leben zurück, oft sogar doppelt und dreifach.

Was sind Ihre Pläne für den Rest dieses Jahres? Kommt ein neues Buch von Ihnen?

Ja. Das Buch ist fertig und erscheint am 12. September. Bis jetzt haben wir alles geheim gehalten, aber meine ersten Social-Media-Aktionen laufen an. Auch die Vorschau des Redline Verlags kommt gerade frisch aus der Druckerei. Jetzt kann's endlich losgehen. Das neue Buch trägt den Titel »Warum keiner will, dass du nach oben kommst ... und wie ich es trotzdem geschafft habe«. Es ist mehr als ein Verkaufsbuch. Denn jeder ist ein Verkäufer – egal, ob in der Schule, in der Partnerschaft oder im Business. Das Buch ist ein unbedingter Mutmacher für alle Menschen. Es geht darum, nie-



mals aufzugeben und gegen alle Widerstände seinen Traum zu leben. Anhand meiner eigenen Erfahrungen möchte ich dem Leser näherbringen, wie sich Hartnäckigkeit auszahlt. Und dass jeder Mensch, auch wenn es in der Vergangenheit nicht so gelaufen ist, zu großen Taten und Ergebnissen fähig ist. Die Botschaft ist: Leben heißt lernen. Wir verändern uns unser ganzes Leben hindurch, in jeder Minute, bei jeder Tat, in jedem Erlebnis. Und wir haben es selbst in der Hand, ob wir unser Leben vergeuden oder ob wir bei diesen Veränderungen das Beste in uns mehr und mehr zum Vorschein bringen. Oft hören Menschen den Satz: »Das schaffst du nicht!« Viele blockiert diese Aussage. Mich motiviert sie. Ich denke dann: »Jetzt erst recht!« Genau diese Einstellung will ich vermitteln. Es ist egal, was du tust: Du kannst immer mehr erreichen als du dir vorstellen kannst.

Gibt es auch den privaten Martin Limbeck?

Meine Familie ist mir heilig; mein Sohn Chris ist für mich das größte Geschenk. Zur Entspannung liebe ich die Ruhe der Natur. Ich bin, wann immer es geht, mit meinen Liebsten im Ferienhaus am See und komme gerade von einer Angelreise aus Irland zurück. Joggen, Mountainbiking, Skifahren, regelmäßiges Kraft- und Boxtraining – das sind meine Energielieferanten, wenn ich nicht auf der Bühne stehe. Und natürlich Fußball. Ich bin eingeschwoener Eintracht-Frankfurt-Fan und liebe es, die Mannschaft im Stadion anzufeuern. Wenn Sie verliert und wenn sie gewinnt – denn jeder von uns braucht Niederlagen, um zu wachsen. Es gibt immer Menschen, die dich pushen, und es gibt Menschen, die dich behindern. Deshalb musst du deinen eigenen Weg finden und jeden Tag den nächsten Schritt gehen. Das ist die Message, die ich den Menschen geben will.

Danke für das Gespräch. T