

LIMBECK. VERTRIEBSFÜHRUNG.



Die LIMBECK® GROUP liefert Führungskräften im Vertrieb Management-Methodik auf höchstem Niveau.

LIMBECK.

VERTRIEBSFÜHRUNG.

LIMBECK. VERTRIEBSFÜHRUNG. mit Martin Limbeck
Management by Sales® und Recruiting (Begrenzte Teilnehmerzahl)

Seminarziel

Ausbauen, führen und motivieren sind drei zentrale Stellschrauben im Vertrieb! Für mehr Absatz, für neue Kunden, für erstklassige Mitarbeiter. In diesem Seminar erhalten Sie das Wissen und Werkzeuge für die strukturierte Vertriebsführung, mit welchen innovativen Methoden Sie die besten Talente und Fachkräfte am Arbeitsmarkt finden, bewerten und behalten und mit welchen Tools Sie einen Wettbewerbsvorteil bei Ihrem Recruiting gewinnen.

Management by Sales® -

Wissen und Werkzeuge für die strukturierte Vertriebsoptimierung

Inhalt

- Elementare Führungsgrundsätze im Vertrieb.
- Mit guter Kommunikation die eigene Führungsposition stärken.
- Mit Eignungs- und Persönlichkeitsdiagnostik punkten: INSIGHTS MDI®.
- Durch nachhaltige Effizienzrampen Management- und Mitarbeiterpotenziale erschließen.
- Den Vertrieb durch erfolgreiche Methoden und effektive Arbeitstechniken steuern.
- Mit welchen hochwirksamen Motivationsstrategien Sie den Vertrieb führen.
- Wie Sie mit Respekt, Ritualen, Richtung und Regeln Firmenstolz und eine unverwechselbare Unternehmenskultur entwickeln.
- Mit Leidenschaft, Loyalität, Leistung und Lernbereitschaft den Wertekanon im „Management by Sales®“ gestalten.
- Den Erfolgsweg von der Führungskraft zur charismatischen Führungspersönlichkeit gehen.

Management by Recruiting -

Wissen und Werkzeuge, um die besten Mitarbeiter zu finden, zu bewerten und zu halten

Inhalt

- Employer-Branding: Wie Sie sich im „War for talents“ online wie offline rüsten.
- Wie begeistern Sie die Generation Y bereits im Bewerbungsprozess für Ihr Unternehmen?
- Strategien und Kriterien für die Mitarbeitergewinnung.
- Vom Onboarding zum Longboarding: Sales-Asse finden, binden und halten.
- Bestehende Kunden für eine Vertriebstätigkeit im Unternehmen aktivieren.
- Social Media als Chance zur Mitarbeitergewinnung und Bindung.
- „Work smart not hard“ - mit flexiblen Arbeitsbedingungen punkten.
- Mit INSIGHTS MDI® die Passgenauigkeit fundiert und objektiv testen.
- Das Pro und Contra leistungsorientierter Vergütung.

Ihr Seminarnutzen

Das Seminar erweitert und optimiert Ihre Kenntnisse und Fähigkeiten in der situativen Führung, der Eigen- und Fremdkompetenz sowie der Sozial- und Kernkompetenzen als Führungskraft, um innerhalb Ihres Teams motivierend und erfolgreich zu agieren und Ihre Mitarbeiter zu Höchstleistungen zu führen. Mit INSIGHTS MDI® erkennen Sie Motive und Präferenzen Ihrer Mitarbeiter noch besser.

Zudem erfahren Sie, wie Sie passend zur strategischen Ausrichtung Ihres Unternehmens Ihren Recruitingprozess optimieren, wie Sie die besten Talente und Fachkräfte am Arbeitsmarkt finden und langfristig im Unternehmen halten. Sie lernen innovative Methoden kennen und gewinnen im Anschluss mit intelligenten Tools einen Wettbewerbsvorteil bei Ihrem Recruiting.

Zielgruppe: Unternehmer, Führungskräfte, Verkäufer im Innen- und Außendienst

Da wir nicht mit Standardthemen in unseren Seminaren arbeiten, sondern Ihnen ein maßgeschneidertes Erlebnis bieten, stimmen wir sämtliche Inhalte im Seminar zusätzlich ab um Ihnen ein auf Ihre Ziele abgestimmtes Programm zu bieten.

DINNER FOR LEADERS

Lernen Sie **MARTIN LIMBECK** persönlich kennen. Nutzen Sie die Gelegenheit, mit Ihrem Referenten in einem kleinen Kreis, bei einem **exklusiven Menü** und zu erlesenen Weinen, **Ideen auszutauschen und Ihre zusätzlichen Fragen zu stellen**. Das "Dinner for Leaders" findet am 1. Seminartag um 19:00 Uhr statt.

Exklusiv Vortrag für die Teilnehmer des Dinner for Leaders:

Edgar Itt, einer der bekanntesten deutschen Hürdenläufer, Medaillengewinner bei Olympischen Spielen sowie Welt- und Europameisterschaften, teilt mit Ihnen sein Know-how aus dem Hochleistungssport adaptiert auf Ihre Führungstätigkeit nach dem Motto:

„Wer das pflegt, was man nicht sieht, pflegt das, was man sieht“ -
Was im Hintergrund geschieht (Planung, Organisation, Management), entscheidet über Sieg oder Niederlage.



UNSERE EMPFEHLUNG FÜR IHREN VERKAUFSERFOLG: MARTIN LIMBECK® ONLINE ACADEMY

Für bleibende Nachhaltigkeit der Trainingsmaßnahme empfehlen wir ergänzend zu der Seminarteilnahme den Zugang zur Martin Limbeck® Online Academy. Profitieren Sie von Ihren speziellen Sonderkonditionen bei einer Buchung des Gesamtpakets, bestehend aus: Teilnahme an einem 3-Tages-Seminar, Runtime-Zugang zur Martin Limbeck® Online Academy und "Dinner for Leaders".

Um Ihre Ziele – auch nach dem Seminar – zu erreichen und den Erfolg dauerhaft zu pachten, brauchen Sie Motivation, Übung und vor allem die richtigen Techniken. Mit der Martin Limbeck® Online Academy trainieren wir Sie dauerhaft und sorgen dafür, dass Ihnen die Erfolgsstrategien in Fleisch und Blut übergehen. Machen Sie sich Ihren Erfolg zur Gewohnheit!

Um Sie persönlich von der Praxisnähe und Qualität unserer Ausbildung zu überzeugen, führen wir Sie gerne "online" durch diese Plattform. Vereinbaren Sie dazu gleich einen Telefontermin unter 02859 90992-0 oder www.limbeck-academy.com.

TERMINE

Van der Valk Airporthotel Düsseldorf Am Hülserhof 57 40472 Düsseldorf	25. – 26. März 2019 23. – 24. September 2019
--	---

Die Seminare finden an Tag 1 von 10 bis 18 Uhr und an Tag 2 von 09 bis 17 Uhr statt.

IHRE INVESTITION

GESAMTSEMINAR:

Seminartag 1 - 2

2.177,- Euro/Person*

GESAMTSEMINAR:

inkl. **Martin Limbeck®
Online Academy**
im Wert 1177,- Euro

2.877,- Euro/Person*
(Preisvorteil: 477,- €)

INKLUSIVE:

- Seminarpauschale (Vor- und Nachmittagspause, Mittagbuffet, Getränke im Seminarraum)
- Meet & Greet mit Martin Limbeck
- Dinner for Leaders
- INSIGHTS MDI® Analyse im Vorfeld im Wert von 315,- Euro zzgl. MwSt
- Kurzanalyse durch Martin Limbeck im Rahmen des Dinners
- Exklusiver Vortrag von Edgar Itt

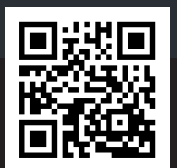
*Alle Preise verstehen sich zzgl. MwSt.

ANMELDUNG

☎ **Hotline: 0800 5462325 oder 0800 LIMBECK**
🌐 **Online: www.limbeckgroup.com**

LIMBECK® GROUP
Jöckern 6, 46487 Wesel
Tel. +49 (0) 2859 90992-0
Fax +49 (0) 2859 90992-200
www.limbeckgroup.com, willkommen@limbeckgroup.com

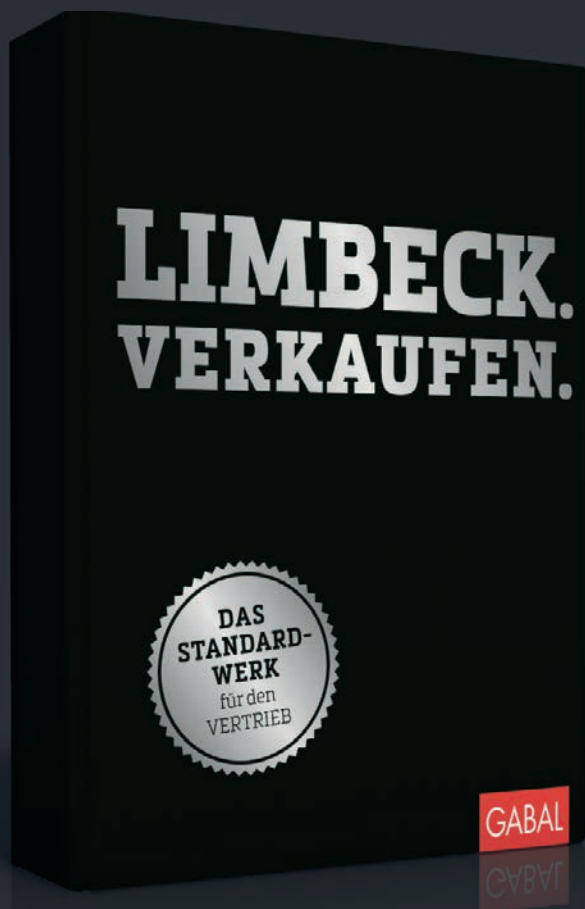
Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen, die auf www.limbeckgroup.com hinterlegt sind.



In Kooperation mit der
DVKS
DEUTSCHE VERKÄUFERSCHULE

LIMBECK. VERKAUFEN.

DAS BUCH ZUM SEMINAR



Erfolgsereprobte Strategien, praktische Tipps und wertvolle Anregungen: LIMBECK. VERKAUFEN. ist das Lebenswerk eines Verkäufers aus Leidenschaft – und ein umfassendes Praxisbuch für jeden, der auch in Zukunft erfolgreich verkaufen möchte. LIMBECK. VERKAUFEN. ist für alle guten Verkäufer, die noch besser werden wollen.

- Alles, was Sie über den Verkauf wissen müssen
- Aus der Praxis für die Praxis
- Erfolgsereprobte Verkaufstrategien
- Persönlichkeitsentwicklung
- Erhalten Sie die Siegermentalität
- Gratis Download für die Praxis in jedem Kapitel

LIMBECK. VERKAUFEN.

Auch als Hörbuch verfügbar!



Amazon



Online Shop

Erhältlich auf Amazon und in
unserem Online Shop unter
www.limbeckgroup.com



***Richtig gut werden Sie mit der
Martin Limbeck® Online Academy –
ein Meilenstein in der Verkaufsschulung.***



www.limbeck-academy.com

www.limbeckgroup.com