

# Vertrieb im Wandel

## Limbeck live



### Erfolgreich verkaufen in digitalen Zeiten

- > Die **neuen Herausforderungen** für Vertriebler
- > **Mentale Voraussetzungen** für Verkaufen im digitalen Zeitalter
- > **Erfolgreiches Selbstcoaching** im Hyperwettbewerb um den Kunden
- > **Verkaufsstrategische Grundprinzipien** für richtiges Agieren im harten Wettbewerb
- > **Verkäuferisches Egomarketing** im Zeitalter der Digitalisierung
- > Das notwendige **verkaufsmethodische Können**

EUROPAS TOP-SPEAKER  
LIVE ON STAGE

#### IHR REFERENT:

**Martin Limbeck**

- > Trainer und Berater für Verkaufs- und Vertriebsmanagement
- > Bestseller-Autor
- > Preisträger „Next Level Award“
- > Top Speaker of the year 2014

#### PRESSESTIMMEN:

„Martin Limbeck, der Verkaufsguru.“  
*managermagazin*

„Martin Limbeck ist Top-Verkaufstrainer.  
Einer der Stars seiner Branche.“

*ARD*

## SEMINARBESCHREIBUNG

Die Digitalisierung verändert im Vertrieb und Verkauf die Spielregeln. Der Kunde wird zum Maß aller Dinge. Die Digitalisierung ermöglicht Kunden und Einkäufern, sich noch besser über Märkte, Produkte und Dienstleistungen von Lieferanten zu informieren. Intelligente Computerprogramme, Sprachroboter und künstliche Intelligenz verändern die Verkaufsprozesse und erfordern eine neue Qualität der Kundenbeziehungen. Vertriebsleiter, Verkaufsleiter, Key-Account-Manager und Außendienstmitarbeiter müssen sich im B2B-Vertrieb auf das veränderte Kaufverhalten einstellen und ein neues Verkaufsverhalten praktizieren.

Der richtige Umgang mit der „digitalen Revolution“ ist die Kernherausforderung. Martin Limbeck zeigt auf diesem Seminar, wie die Zukunft mit Vertriebsstrategie und Verkaufsmethodik, mentaler Power, Selbstcoaching und Egomarketing gemeistert werden kann.

### ZIELGRUPPE

Dieses Expertenseminar richtet sich an alle Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Vertrieb, Verkauf, Außendienst, Innendienst, sowie Niederlassungsleiter, Key-Account-Manager und Vertriebsingenieure.

### ZEITLICHER RAHMEN

**9.30 Beginn des Seminars**

**12.30 gemeinsames Mittagessen**

**17.00 Ende des Seminars**

Die Kommunikations- und Kaffeepausen werden im Verlauf der Veranstaltung festgelegt.

### IHR REFERENT



#### **Martin Limbeck**

verfügt über mehr als 30 Jahre Praxiserfahrung als Vertriebs- und Verkaufsexperte. Er zählt in Europa zu den profiliertesten Trainern und Beratern für modernes Verkaufs- und Vertriebsmanagement. Die Entrepreneur Universität verlieh ihm den begehrten „Next Level Award“ in der Kategorie Sales. Sein 2018 erschienenes Standardwerk „Limbeck. Verkaufen.“ avancierte in kürzester Zeit zum Bestseller.

Martin Limbeck trainiert und berät mittelständische Firmen sowie Konzerne in 30 Ländern (z.B. Siemens, Bayer, Telekom, Miele, Mars, Porsche, ebay, Bayerische Landesbank). Er praktiziert einen motivierenden Vortragsstil und begeistert seine Teilnehmer durch Expertenwissen und Präsenz.

### **KOOPERATIONSPARTNER:**

***DVMA* Deutsche  
Vertriebsmanagement-Akademie**

# DAS SEMINARPROGRAMM

## Herzlich willkommen!

Begrüßung durch Management Forum Starnberg und Martin Limbeck

### Die neuen Herausforderungen für Vertriebler

- > Die Rolle des Verkaufsmitarbeiters im B2B-Markt der Zukunft
- > Globales Einkaufen und transparente Preis-/Kostenstrategien: hartes Verhandeln hinter dem Komma
- > Innere Haltung, solides Selbstbewusstsein, hohe Kundenwertschätzung: die Grundsäulen für gutes Verkaufen
- > Der aufgeklärte Kunde als verkäuferische Herausforderung
- > Die Bedeutung der Website als vorgelagerte Visitenkarte des Verkäufers
- > Warum Beschleunigung das Verkaufen schwieriger macht
- > Der Verkäufer der Zukunft: nur im Verbund mit anderen erfolgreich
- > Bedeutung der Bewertungsportale für erfolgreiches Verkaufen
- > „Premium“ als ultimative Herausforderung für Verkäufer
- > Das Internet als Megachance für den Weg zum Spitzenverkäufer

### Mentale Voraussetzungen für Verkaufen im digitalen Zeitalter

- > Wie Gedanken und Mindset im Verkauf Realität schaffen
- > Wie Einstellung, Glaubenssätze, Konditionierung und Rituale Verkaufsergebnisse bestimmen
- > Auseinandersetzung mit den eigenen Werten: der Kompass und die inneren Antreiber

### Erfolgreiches Selbstcoaching im Hyperwettbewerb um den Kunden

- > Die vier Säulen des exzellenten Selbstmanagements für Verkäufer
- > Effizient arbeiten im Zeitalter der sozialen Medien
- > Richtiger Umgang mit CRM-Systemen und Datenbanken
- > Intelligenter Einsatz digitaler Hilfsmittel in der Kommunikation mit Kunden
- > Erfolgsprinzipien für effektives Netzwerken
- > Die Macht der Selbstreflexion

### Verkaufsstrategische Grundprinzipien für richtiges Agieren im harten Wettbewerb

- > Neue Herausforderungen für die Verkaufsprozesse
- > „Gehen“ in den Mokassins der Kunden (Solution Selling und Challenger Sale)
- > Die neue Telefonakquise
- > Erfolgreich verkaufen im Multichannel-Mix

### Verkäuferisches Egomarketing im Zeitalter der Digitalisierung

- > Wie Globalisierung und Internethandel die Welt des Verkaufens verändern
- > Kundenbindung via Verkäufer-Eigenmarke
- > Die Markenformel für Verkäufer
- > Empfehlungsmarketing als Akquise-Turbomotor
- > Wie Verkäufer im Netz professionell auftreten
- > Pflichtprogramm Xing und LinkedIn – die Dos und Don'ts

### Das notwendige verkaufsmethodische Können

- > Neue Wege in der Telefonakquise und Kundengewinnung
- > Bedeutung der Haptik für nachhaltigen Verkaufserfolg
- > Akquise über Social-Media-Kanäle
- > Die BAP<sup>3</sup>-Technik: Verkaufsverhandlungen unter Zeitdruck
- > Richtige Bedarfsanalyse in Zeiten der Anbieterflut und des Internets (Wikis, Blogs, User-Groups, YouTube-Videos)
- > Einwand- und Nutzenargumentation im Fokus von Value Added
- > Erfolgreiche Verkaufspräsentationen im Internetzeitalter

## IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Doris Lichti  
Konferenz-Managerin

„Ihre Fragen zur Veranstaltung beantworte ich gerne!“

Tel. +49 8151 2719-43  
doris.lichti@management-forum.de



## ZIELGRUPPE

Dieses Expertenseminar richtet sich an alle Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Vertrieb, Verkauf, Außendienst, Innendienst sowie Niederlassungsleiter, Key-Account-Manager und Vertriebsingenieure.

## ANMELDUNG

- > **per Telefon:** +49 8151 2719-0
- > **per Telefax:** +49 8151 2719-19
- > **per E-Mail:** info@management-forum.de
- > **per Internet:** www.management-forum.de/limbeck
- > **per Post:** Management Forum Starnberg GmbH · Maximilianstr. 2b · D-82319 Starnberg

## TEILNAHMEGEBÜHR

Die Gebühr für das eintägige Seminar beträgt € 1.095,- zzgl. 19% MwSt. Die Teilnahmegebühr enthält Arbeitsunterlagen, Getränke, Kaffeepausen und Mittagessen. Jede Anmeldung wird von Management Forum Starnberg GmbH schriftlich bestätigt. Sollte mehr als eine Person aus einem Unternehmen an dieser Veranstaltung teilnehmen, gewähren wir dem zweiten und jedem weiteren Teilnehmer 10% Preisnachlass. Die Teilnahme an der Veranstaltung setzt Rechnungsausgleich voraus. Programmänderungen behalten wir uns vor. Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie unsere Teilnahmebedingungen an.

## RÜCKTRITT

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 75,- zzgl. gesetzlicher MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens 15 Tage vor Veranstaltungsbeginn schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

## TERMIN UND ORT

**Dienstag, 21. Mai 2019 in München:** HYPERION Hotel München, Truderinger Straße 13, D-81677 München,  
Telefon: +49 89 909017-200, Telefax: +49 89 909017-111, E-Mail: hyperion.muenchen@h-hotels.com,  
Internet: www.h-hotels.com/de/hyperion/hotels/hyperion-hotel-muenchen, Zimmerpreis inkl. Frühstück € 129,-

## REGISTRIERUNG

Der Veranstaltungs-Counter ist ab einer Stunde vor Veranstaltungsbeginn zur Registrierung geöffnet. Als Ausweis für die Teilnahme gelten Namensplaketten, die vor Beginn zusammen mit den Arbeitsunterlagen ausgehändigt werden.


## MANAGEMENT FORUM STARNBERG

- Als Veranstalter von Fachkonferenzen und -seminaren für Führungskräfte stehen wir für
- > professionelle Planung, Organisation und Durchführung
  - > Zusammenarbeit mit namhaften Referenten
  - > aktuelle Themen und sorgfältig recherchierte Inhalte
  - > viel Raum für informative Diskussionen und interessante Kontakte

## INHOUSE- SCHULUNGEN UND EINZEL-COACHINGS

Zu diesen und weiteren Themen bieten wir individuell auf Ihr Unternehmen zugeschnittene Inhouse-Schulungen und individuelle Einzel-Coachings an. Nehmen Sie Kontakt mit uns auf. Wir unterbreiten Ihnen gerne ein unverbindliches, auf Ihre Wünsche zugeschnittenes Angebot. Ihr Ansprechpartner: Peter Bartl, Tel.: +49 8151 2719-0, peter.bartl@management-forum.de

## ANREISE

 Mit der Deutschen Bahn ab € 54,90 deutschlandweit zur Veranstaltung von Management Forum Starnberg!  
(Einfache Fahrt mit Zugbindung inklusive City Ticket zur Nutzung in bestimmten Tarifzonen des ÖPNV für An- und Abreise in 126 Städten, solange der Vorrat reicht) Infos unter: www.management-forum.de/bahn



**Fax +49 8151 2719-19, [www.management-forum.de/limbeck](http://www.management-forum.de/limbeck)**



Bitte Coupon im Briefumschlag oder per Fax an: Management Forum Starnberg GmbH, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg

Ja, hiermit melde ich mich an  
für das Expertenseminar

## Vertrieb im Wandel Limbeck live

21. Mai 2019 in München

Management Forum  
Starnberg GmbH  
Frau Christine Cooper-Busch  
Maximilianstraße 2b  
D-82319 Starnberg

1. Name _____	2. Name _____
Vorname _____	Vorname _____
Position _____	Position _____
Abteilung _____	Abteilung _____
Firma _____	
Straße/PF _____	PLZ/ Ort _____
Telefon _____	Telefax* _____
E-Mail* _____	
Branche _____	Beschäftigtenzahl: ca. _____
Datum _____	Unterschrift _____

X8718

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 75,- zzgl. gesetzlicher MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens 15 Tage vor Veranstaltungsbeginn schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Datenschutzhinweis: Die Management Forum Starnberg GmbH verwendet die im Rahmen der Anmeldung erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen per Post Informationen über weitere Angebote zu schicken. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Forum Starnberg GmbH, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg, unter info@management-forum.de, oder telefonisch unter +49 8151 2719-0 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Die vollständige Datenschutzerklärung können Sie unter [www.management-forum.de/mfs-datenschutz/](http://www.management-forum.de/mfs-datenschutz/) einsehen. \*Mit Ihrer Teilnahme erklären Sie sich einverstanden, dass wir Sie über verschiedene Marketingkanäle (Post, Fax, E-Mail, App, Social Media) über unser aktuelles Angebot informieren dürfen.