

Presseinformation 5. Dezember 2008

Martin Limbeck ist „Trainer des Jahres 2008“



(Königstein im Taunus/Wien) Martin Limbeck, Vertriebstrainer und Experte für das Neue Hardselling®, wurde von der österreichischen Zeitschrift ‚Magazin TRAiNiNG‘ zum „Trainer des Jahres 2008“ gekürt. Die Chefredaktion hat sich intensiv mit Martin Limbecks Trainings, Vorträgen und seiner Positionierung auseinandergesetzt und kam zu folgendem Urteil:

„Martin Limbeck mit seinem Hardselling ist genau das Gegenteil von schmuseweichen, liebevoll und verständig lächelnden und »auf alles eingehenden« Trainern, die den ersten Halbtage mit Vorstellung und Erwartungen vergeuden und jeden Einwand oder jede Frage, auch wenn sie noch so banal sind, stundenlang behandeln. Martin Limbeck geht ab der ersten Sekunde des Seminars in medias res. Schonungslos mit den Teilnehmern und zu sich selbst, fordert und fördert er vollstes Engagement und permanente Konzentration. Mit diesem Engagement werden die Verkäufer am Seminarende zu ihren Kunden entlassen. Der Erfolg der Trainings gibt Limbecks Art und Weise zu trainieren Recht. Darum wurde Martin Limbeck vom gesamten TRAiNiNG-Team zum Trainer des Jahres 2008 gekürt: Er ist nicht immer ein angenehmer, aber ein komplett authentischer und höchst professioneller Trainer, der nicht nur Freunde hat.“

Und die Chefredakteurin Christine Wirl ergänzt in ihrem Seminarbericht: *„Brilliant Rhetorik, gutes, selbstsicheres Auftreten und professioneller Vortrag kann man seiner Trainerperformance zuschreiben. Viele Informationen, praktische Übungen und kein unnötiges Blabla zwecks Zeitvergeudung sind seine Seminar-Inhalte. Martin Limbeck ist eine Marke als Hardselling-Trainer, das kann ihm keiner absprechen. Sein Vortrag ist perfekt aufgebaut, abwechslungsreich, fesselnd und jeder findet sich in den verschiedensten Punkten wieder.“*

Der Titel „Trainer des Jahres“ wird einmal jährlich vergeben. Zu den Preisträgern der letzten Jahre gehören so renommierte Trainer-Persönlichkeiten wie Dr. Marco Freiherr von Münchhausen, Klaus J. Fink, Peter Gall und Martin Betschart. Im aktuellen Heft von ‚Magazin TRAiNiNG‘ steht Martin Limbeck im Interview Rede und Antwort.

Martin Limbeck ist *d e r* HARDSELLING-Experte unter Deutschlands Verkaufstrainern. Seit über 15 Jahren begeistert er mit seinem Insider-Know-how und praxisnahen Strategien Mitarbeiter aus Management und Verkauf. Sein Bestseller „Das Neue Hardselling – Verkaufen heißt verkaufen“, nach nur zwei Jahren bereits in der dritten Auflage, löste eine Revolution im deutschen Verkauf aus, denn Limbeck macht schonungslos klar, worauf es beim Verkaufen wirklich ankommt. Nicht nur in seinem Buch und in seinen provokativen, direkten und motivierenden Vorträgen, sondern auch in den umsetzungsorientierten Trainings steht das progressive Verkaufen in seiner Ganzheit im Mittelpunkt. Der erfolgreiche Coach, der nach seiner kaufmännischen Ausbildung Key Account Manager und Führungskraft war, ist Kopf des Martin Limbeck Trainings Teams und Mitglied des CLUB 55, der German Speakers Association sowie des Top-Trainer-Teams SALES MASTERS. Als Redner, Trainer, Bestsellerautor und Coach begeistert er jährlich Tausende von Menschen. Besondere Anerkennung erhielt auch sein Trainingskonzept: „DAS NEUE HARDSELLING® – Verkaufen heißt verkaufen“. Es wurde 2006 mit dem *Internationalen Deutschen Trainingspreis* in Bronze in der Kategorie ‚Vertrieb & Verkauf‘ ausgezeichnet und 2008 für die beste Vermarktung und Nachhaltigkeit mit dem *5-Years-Award* bedacht.

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