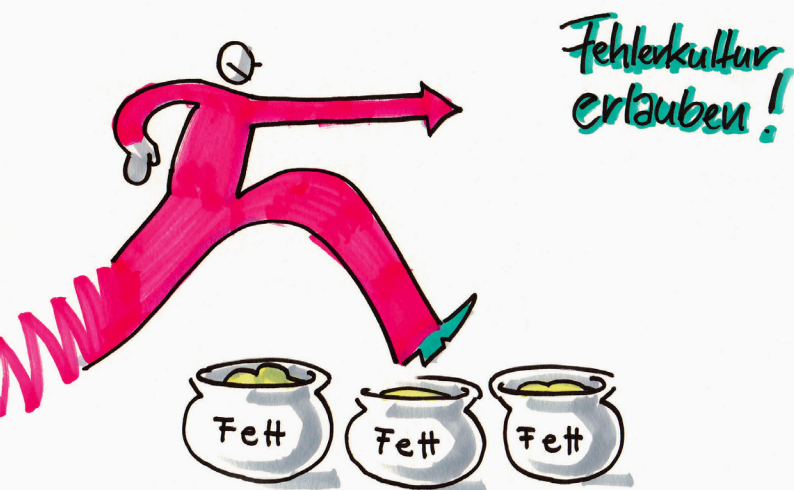


# Trainingaktuell

Die Zeitschrift für Trainer, Berater und Coachs

22. Jahrgang Nr. 8/2011, 1. August 2011

[www.trainingaktuell.de](http://www.trainingaktuell.de)



## VISUALISIERUNGEN IM SEMINAR

Mit Bildern besser  
weiterbilden

## MARTIN LIMBECK IM INTERVIEW

Was können Trainer von dem  
Hardselling-Experten lernen?



## NACHHALTIG TRAINIEREN

Wie Trainer Wissens-Checks  
geschickt verpacken

## STUDIE LEARNING DELPHI

Die Zukunft des Lernens  
ist mobil

## TEAMCOACHING

Kollegen coachen in  
Großgruppen

MARTIN LIMBECK IM INTERVIEW

# „Trainer müssen sich verkaufen“



Foto: Martin Limbeck Trainings Team GmbH

Der Hardselling-Experte Martin Limbeck ist überzeugt: Trainer müssen Unternehmer sein – nur dann haben sie Erfolg.

**Er ist einer der bekanntesten Verkaufstrainer Deutschlands: Martin Limbeck. Mit seinem neuen Buch „Nicht gekauft hat er schon – So denken Top-Verkäufer“, das im März erschien, hat der Hardselling-Experte alle Rekorde gebrochen. Grund genug für Training aktuell, nachzufragen: Was können Trainer von Ihnen lernen, Herr Limbeck?**

**>> Die erste Auflage Ihres neuen Buchs war direkt am Erscheinungstag vergriffen, mittlerweile ist es in der vierten Auflage. Über 10.000 Exemplare sind bereits verkauft. Amazon listete das Buch im Gesamtwert zeitweise auf Rang 5, in der Kategorie Verkauf hält es sich bis heute auf Platz 1. Wie haben Sie das gemacht, Herr Limbeck?**

Martin Limbeck: Ich habe mir viel Zeit genommen, um nach „Das neue Hardselling – Verkaufen heißt verkaufen“ dieses Buch zu schreiben. Ich wollte etwas am Puls der Zeit machen. Etwas Ehrliches, Klares, Wahres, so wie es meine Kunden von mir kennen. Das Buch beschreibt das Verkäuferleben, wie es wirklich ist – mit Niederlagen, mit Erfolgen, und was ich daraus gelernt habe. Es spricht vielen Verkäu-

fern, die da draußen jeden Tag ihren Job machen, aus der Seele. Viele Leser berichten mir, sie hätten das Gefühl, ich würde neben ihnen sitzen und das Buch vorlesen.

**>> Haben Sie mit diesem Erfolg gerechnet?**

Limbeck: Die Geschichten in dem Buch sind alle wahr, die habe ich selbst so erlebt. Ich hatte Angst, dass mir Neider vorwerfen könnten, ich würde mich in dem Buch selbst als Helden darstellen. Das war aber nie meine Absicht. Deshalb bin ich glücklich, dass das Buch bei meinen Lesern so gut angekommen ist. Gerade weil es meine eigene Geschichte erzählt, wusste ich nicht, ob es wirklich so erfolgreich sein würde.

**>> Sie gelten als jemand mit Ecken und Kanten. Hilft das, sich am Trainermarkt zu positionieren?**

Limbeck: Absolut. Wer mich bucht, will eben keinen Trainer, der den Teilnehmern nur auf die Schulter klopfte. Ich halte ihnen den Spiegel vors Gesicht, um ihnen auf meine Art klar zu machen, wo sie noch Potenzial nach oben haben. Im deutschsprachigen Raum bin ich der am klarsten positionierte Verkaufstrainer. Sicherlich polarisiere ich als Hardselling-Experte. Aber was polarisiert, zieht eben auch an. Mittlerweile bin ich zu einer Marke geworden, auch deshalb läuft mein Buch so gut.

**>> Über Erfolg spricht man nicht, heißt es. Warum brechen Sie in Ihrem Buch bewusst mit dieser Konvention?**

Limbeck: Mich nervt dieser Neid in Deutschland extrem. Erfolgreiche Menschen werden hier oft ausgegrenzt. Mir war wichtig, zu sagen: „Verdammt noch mal, steh doch einfach

zu deinem Erfolg!“. Ich selbst komme aus einer Bergmannsfamilie im Ruhrgebiet, habe einen durchschnittlichen Schulabschluss und habe nicht studiert. Aber heute bin ich Gastdozent in St. Gallen und einer der profiliertesten Speaker und Trainer. Wieso darf ich das nicht sagen? Ich darf doch auch stolz darauf sein.

### **>> Was können andere Trainer von Ihrem Erfolg lernen?**

Limbeck: Zwei Dinge: Finde dein Thema und werde dann Unternehmer. Ich glaube, der Trainingsmarkt leidet darunter, dass es hier zu wenige Unternehmer gibt. Viele Trainer machen alles selbst: ihre Reiseplanung und ihre Buchhaltung, ihre Powerpoints und ihre Post. Ich habe mir vom ersten Tag meiner Selbstständigkeit an eine Assistentin geleistet – auch mit einem damals geringen Einkommen. Ich habe mich auf das konzentriert, was ich wirklich kann, also Akquise, Ideen entwickeln und verkaufen. Die Großen der Speaking- und Trainingsbranche sind fast alle Unternehmer, es gibt da kaum Einzelkämpfer.

Die meisten Trainer unterschätzen aus meiner Sicht eines: In erster Linie sind sie Verkäufer. Was hilft dir die beste Trainingsidee, die beste Methode, das beste Thema – wenn du sie nicht verkaufen kannst? Ich kenne viele Trainer, die gefunden werden wollen. Aber so funktioniert der Trainingsmarkt eben nicht. Oft sind sich Trainer fürs Verkaufen zu fein oder haben sich selbst in diesem Bereich noch nicht weitergebildet.

### **>> Und was sollte ein Trainer, der erfolgreich sein will, auf jeden Fall vermeiden?**

Limbeck: Er sollte nicht alles anbieten – Verkaufstraining, Training on the job, Rhetoriktraining und Ma-

nagementtraining. Das nimmt dir heute keiner mehr ab. Statt in der grauen Masse unterzugehen, muss er seinen Leuchtturm finden, wo wirklich seine Passion liegt. Lieber ein bisschen länger die Positionierung suchen, als zu schnell starten.

Viele Trainer machen auch den Fehler, sich von wenigen großen Kunden abhängig zu machen. Wenn dann einer wegfällt, haben sie ein großes Problem. Ich hatte mal einen Kunden, der vier Jahre hintereinander immer 80 Tage Training bei mir gebucht hat. Dann ist er weggefallen – und ich musste auf einen Schlag 80 Tage kompensieren. Heute trainiere ich nur 20 Tage im Jahr mit einem Kunden. Wenn der Kunde mehr wünscht, übernehmen das meine Kollegen.

### **>> Wer sollte Ihr Buch lesen?**

Limbeck: Jetzt sage ich erst einmal ketzerisch: Alle sollten es lesen. Ich glaube ja, jeder ist Verkäufer. Egal, ob Sie mit Ihren Kindern darüber verhandeln, wann sie ins Bett gehen sollen, ob Sie sich bei einem Unternehmen vorstellen oder einen Partner wählen – das sind alles Verkaufsgespräche. Von daher ist dieses Buch für jeden richtig, der noch mehr Selbstbewusstsein und Authentizität haben will, der noch mehr Willenskraft braucht. Der Leser lernt aber auch, dass wir alle Misserfolge haben – mich eingeschlossen.

### **>> Darüber sprechen Sie ja auch in Ihrem Buch sehr offen. Wie geht man denn am besten mit Rückschlägen um?**

Limbeck: Erst einmal sollte jeder nett zu sich selber sein. Das musste ich auch erst lernen. Ich habe immer sehr mit mir gehadert, wenn ich einen Misserfolg hatte, mich selbst total niedergemacht und bin noch mehr verkrampft. Mittlerweile habe ich gelernt, so etwas

abzuhaken und mich selbst zu fragen: Was ist dieses Mal schiefgelaufen? Was kann ich daraus lernen? Was muss ich nächstes Mal besser machen? Das ist ein ganz wichtiger Faktor: selber auszuwerten, woran es gelegen hat. Misserfolge sind Wegweiser für die künftigen Erfolge – wenn ich sie denn auswerte. Aus Erfolg lernt niemand, er macht bloß träge und arrogant.

### **>> Seit mehr als 18 Jahren geben Sie Trainings und Vorträge zum Thema Verkauf. Wie schaffen Sie es, bei sich selbst und Ihren Zuhörern immer wieder Motivation und Begeisterung für das Thema zu wecken?**

Limbeck: Ich bin ein absoluter Überzeugungstäter, im positiven Sinne. Ich liebe diesen Beruf, er ist wie für mich maßgeschneidert. Mein Job ist manchmal hart, z.B. wenn ich beim Speaking 600, 800 oder 1.000 Leute schnell rocken muss, auch wenn die Grundstimmung im Saal gerade schlecht ist. Aber wenn danach die Leute zu mir kommen und sagen, dass sie etwas mitnehmen, dass sie etwas verändern wollen, dann spüre ich eine große Begeisterung und Leidenschaft für meinen Job. Das gibt mir das Gefühl, dass ich etwas bewegen kann. Heute sind für mich solche Feedbacks die größte Bezahlung.

### **>> Welches Projekt steht bei Ihnen als nächstes an?**

Limbeck: Ein Traum von mir ist, den amerikanischen Speaking-Markt zu erobern, dort große Säle zu bespielen. Dort vor 80.000 Menschen zu sprechen – das würde mich absolut reizen. So nach dem Motto: „The hard-selling-expert with the German discipline and attitude“. Wenn jemand sagt, dass ich das nicht schaffen werde, antworte ich immer: „Nicht da drüben bin ich ja schon“.

Miriam Wagner ■