

PRESSEMITTEILUNG
3. August 2011

Martin Limbeck erhält wichtigste internationale Speaker-Auszeichnung

Der Vertriebs-Experte wurde am 30. Juli in Anaheim/USA zum *Certified Speaking Professional (CSP)* zertifiziert

(Anaheim/Königstein) Am Ende waren es 9,54 von 10 möglichen Kundenbewertungspunkten, die Martin Limbeck im Bewerbungsverfahren um die Auszeichnung des *Certified Speaking Professional (CSP)* erreicht hat – ein großartiges Ergebnis und der Lohn für herausragende Leistungen als Referent.



Verkaufs-Experte Martin Limbeck

Es war ein bewegender Moment für Martin Limbeck, als er am vergangenen Samstag auf der Convention der *National Speakers Association* in Anaheim/Kalifornien in einer feierlichen Zeremonie die Ehrenmedaille von NSA-Präsidentin Kristin Arnold überreicht bekam. Der *Certified Speaking Professional* ist kein Preis, der verliehen wird, sondern eine äußerst seltene Qualitätsauszeichnung für professionelle Vortragsredner. Nur etwa 550 Speaker weltweit können sich mit diesem Zertifikat schmücken.

Hinter Martin Limbeck liegt ein langer und aufwändiger Bewerbungsprozess. Mindestens fünf Jahre müssen die CSP-Anwärter in den vier Kompetenzfeldern „Expertise, Eloquence, Enterprise and Ethics“ dokumentieren, was sie als erfolgreicher, professioneller Redner auszeichnet. Eine besondere Herausforderung ist dabei die Bewertung durch 20 Kunden, die zu den Leistungen des Referenten, zu seiner Glaubwürdigkeit, seiner Bühnenperformance und zu seinem Geschäftsgebaren befragt werden und ihre Antworten ohne Einsicht durch den Referenten direkt in die USA übermitteln. Zahlreiche Weiterbildungsnachweise, Kundenzahlen, Mindestumsätze und die Marketingunterlagen sind ebenfalls zur Bewertung und Zertifizierung vorzulegen. Außerdem müssen die Bewerber eine Bescheinigung einer mindestens dreijährigen Mitgliedschaft in einer Organisation der Global Speakers Federation (GSF) vorweisen. Die strengen Kriterien und das umfangreiche Bewerbungsverfahren sollen garantieren, dass der CSP nur von den Top-Leuten der Branche erworben werden kann.



Filme zu NSA-Convention bei managerSeminare.TV

Martin Limbeck ist stolz, nun auch schwarz auf weiß zu den besten Rednern der Welt zu zählen: „Das ist für mich als professioneller Business-Speaker natürlich wie ein Ritterschlag und der Höhepunkt meiner Karriere. Wenn Du zur Elite der besten Referenten weltweit und zu den nur sieben CSPs im deutschsprachigen Raum gehörst, dann ist das schon eine besondere Ehre.“

Ich bin sehr stolz auf diese Auszeichnung und möchte vor allem meinen Kunden danken. Sie sind der Grund, warum ich meinen Job jeden Tag mit so viel Begeisterung und Leidenschaft ausfüllen kann.“

Bei der feierlichen Überreichung der Ehrenmedaille auf der NSA-Convention war auch GSA-Präsident Prof. Dr. Lothar Seiwert, ebenfalls CSP, dabei: „Mit Martin Limbeck ist ein absoluter Top-Speaker mit glänzender Bühnenperformance, beeindruckenden Referenzen und einer hervorragenden fachlichen Kompetenz zur CSP-Elite hinzugestoßen. Wir freuen uns, mit ihm einen weiteren Spitzenreferenten in den Reihen der German Speakers Association zu haben.“

Mehr Informationen über Martin Limbeck finden Sie unter www.martinlimbeck.de. Ein Video zur offiziellen CSP-Verleihung gibt's auf <http://www.managerseminare.de/blog/>.

Umfangreiche Informationen zum CSP unter <http://www.germanspeakers.org/csp.html>

Martin Limbeck ist Vortragsredner und Vertriebstrainer und *der* Hardselling-Experte im deutschsprachigen Raum. In seinen Vorträgen und Trainings liefert er seit über 18 Jahren praxisnahe Strategien für Mitarbeiter aus Management und Verkauf. Martin Limbeck ist der Kopf und Firmeninhaber des Martin Limbeck Trainings Teams. Er ist Mitglied des Club 55, der German Speakers Association und des Top-Trainer-Teams SALES MASTERS. Limbeck hat für seine Leistungen vielfach Auszeichnungen und Preise erhalten und wurde 2008 zum Trainer des Jahres gewählt, bevor er sich nun auch Certified Speaking Professional nennen darf. Als Autor hat Martin Limbeck zahlreiche Publikationen zum Thema Vertrieb veröffentlicht. Neben Hörbüchern und DVDs erschien im Jahr 2005 sein Buch *Das neue Hardselling*. *Verkaufen heißt verkaufen*, das mittlerweile in der vierten Auflage erschienen ist. Im März 2011 veröffentlichte Martin Limbeck sein aktuelles Buch „*Nicht gekauft hat er schon. So denken Top-Verkäufer*“, das seitdem große Erfolge verzeichnet und sich seit Mai in der Wirtschafts-Bestsellerliste des manager magazins hält.

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

