

Vertriebs-Experte Martin Limbeck gibt sein Know-how an der Universität St.Gallen weiter



(St. Gallen/Königstein) Seit 2011 ist Martin Limbeck Referent im „Weiterbildungsdiplom HSG in Vertriebsmanagement“ an der Universität St.Gallen (HSG). Der Studiengang richtet sich an erfahrene Manager und junge High Potentials in Vertrieb und Kundenmanagement aus dem deutschsprachigen Raum. Die Universität St.Gallen ist eine der führenden Business Schools in Europa, genießt ein hohes Ansehen und strebt eine langfristige Zusammenarbeit mit Martin Limbeck an.

Prof. Dr. Dirk Zupancic, Leiter B2B Marketing und Verkauf an der Universität St.Gallen (HSG) und Geschäftsführer der German Graduate School of Management and Law gGmbH (GGs) in Heilbronn: „Herr Limbeck ist einer unserer Top Referenten. Er überzeugt durch Inhalt und Auftritt. Seine Botschaften decken sich mit unseren Forschungen und sind immer plakativ und wirksam. Wir werden Herrn Limbeck auch zukünftig regelmäßig einsetzen.“

Laut dem Magazin Cash ist Martin Limbeck „ein Mann der Praxis, der weiß, worüber er spricht – und in der Lage ist, sein Wissen und Können zu vermitteln. In seiner Tätigkeit als Dozent tritt er für einen höheren Praxisbezug der Vertriebslehre auf wissenschaftlicher Ebene ein.

Limbeck, dessen neues Buch „Nicht gekauft hat er schon – So denken Top-Verkäufer“ derzeit in den Fachbuch-Charts ganz oben steht, ist seit einigen Jahren Lehrbeauftragter an der ESB Business School in Reutlingen. Außerdem fungiert er als Dozent des Zertifikatslehrgangs „Professional Speaking“ der German Speakers Association und der Steinbeis-Hochschule Berlin.

Mehr Infos auf www.martinlimbeck.de.

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. 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 *Nicht gekauft hat er schon. So denken Top-Verkäufer*, dessen erste Auflage schon am ersten Tag vergriffen war.

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