

Hardselling meets Loveselling

Martin Limbeck, der „Hardseller“ und Hans-Uwe L. Köhler, der „Loveseller“ sind Freunde - und sie sind Wettbewerber. Mit großer Leidenschaft vertreten beide hochinteressante Standpunkte zum Thema „Verkaufen“. Die Unterschiedlichkeit ihrer Konzepte eröffnet Verkäufern ausgewählte Möglichkeiten im Kundenumgang, im Verkaufsgespräch, in der Preisstrategie und in der Selbstmotivation.

"Eine Kontroverse als strukturiertes Streitgespräch aufzuarbeiten, ist ein wertvolles Designkonzept, das leider viel zu selten in Seminaren, auf Kongressen oder Messen umgesetzt wird."

Wirtschaft + Weiterbildung



Bildquelle: Freestill Fotografie

Im Seminar „Hardselling meets Loveselling“ präsentieren beide in enger zeitlicher Folge ihr jeweiliges Konzept, arbeiten die Unterschiede heraus, zeigen deutlich die Vorteile auf, machen klar, wo die Stärken und Begrenzungen der jeweiligen Systeme liegen und bieten Ihnen als außergewöhnlichen Nutzen die Verbindung beider Gedankenwelten an.

Zwei Trainer kann jeder:

Auf die Idee, zwei Trainer gleichzeitig arbeiten zu lassen, ist man schon häufiger gekommen. Aber zwei unterschiedliche Konzepte zu präsentieren, die sich als kompatibel in der Vertriebsstrategie einsetzen lassen, das haben nur die beiden. Gut? Sehr gut!

Unsere Empfehlung zur Sicherung der Nachhaltigkeit. Das Digipack zum Thema:



Hardselling meets Loveselling

Programmieren Sie sich auf mehr Verkaufserfolg
1 x DVD Video + 2 Audio CD (Hörbuch)

Ihre Investition **57,70 €**



Anmeldung

Hotline:
0800 5462325 oder **0800 LIMBECK**

Online
www.hardselling-meets-loveselling.de

Oder faxen Sie Ihre Anmeldung an:
0049 (0) 6174 - 20 16 19 99



Martin Limbeck®
Der Hardselling-Experte
Alte Gasse 4 a
D-61462 Königstein im Taunus

Je Teilnehmer 555,00 € plus MwSt.
Im Preis enthalten sind: Tagungsgetränke, Lunch, Kaffeepausen.

Firma	_____
Straße	_____
PLZ	_____ Ort
Telefon	_____
E-Mail	_____
Name 1. Teilnehmer	_____
Name 2. Teilnehmer	_____
Name 3. Teilnehmer	_____
Ort	Datum, Unterschrift

Profitieren Sie bei der Anmeldung von Gruppen ab 10 Teilnehmern.

Ihre Spezialkonditionen erhalten Sie unter +49 (0) 6174 20 16 190 von unserem Sales Manager Olaf Dau.

Es gelten die allgemeinen Geschäftsbedingungen der Veranstalter.
Diese finden Sie auf <http://martinlimbeck.de/agb/>

K A M E H A
G R A N D

Veranstaltungsort:
Kameha Grand Bonn
Am Bonner Bogen 1, 53227 Bonn
www.kamehagrand.com



Naviadresse / Hinweis:

Der Firmensitz des Hotels liegt in einem neu erschlossenen Gebiet. Die Adresse "Bonner Bogen" wird von manchen Navigationssystemen nicht erkannt. Bitte geben Sie dann die "Joseph-Schumpeter-Allee" oder die "Karl-Duwe-Straße" ein.

Profitieren Sie aus dem Duell der beiden Experten!

LIMBECK vs KÖHLER

Mit großer Leidenschaft vertreten beide hochinteressante Standpunkte zum Thema Verkaufen.



Bildquelle: Freestill Fotografie

meets

Martin Limbeck
Der Experte für „Das neue Hardselling®“

Hardselling

Hans-Uwe L. Köhler
Der Experte für emotionale Kommunikation

Loveselling

20.09.2013

Kameha Grand

Bonn

www.hardselling-meets-loveselling.de

Martin Limbeck
Der Experte für „Das neue Hardselling®“
„Der Hardseller“



Martin Limbeck ist der Hardselling-Experte im deutschsprachigen Raum. Seit 20 Jahren begeistert er mit seinem Insider-Know-how und praxisnahen Strategien Mitarbeiter aus Management und Verkauf. Nicht nur in seinen provokativen und motivierenden Vorträgen, sondern auch in den umsetzungsorientierten Trainings, steht das progressive Verkaufen in seiner Ganzheit im Mittelpunkt.

Dies hat ihn in den letzten Jahren zu einem der effektivsten und wirksamsten Speaker und zum Trainer des Jahres 2008 und 2011 gemacht. Internationaler Deutscher Trainingspreis in Bronze 2006 und 2011, 5 Years Award in Bronze (BDVT) 2008, Conga Award 2009 und 2010, Dozent an der ESB Business School in Reutlingen, Certified Speaking Professionell (CSP) und „International Speaker of the Year 2012“ - die Liste seiner Erfolge und Auszeichnungen ist lang. Zudem ist Martin Limbeck Mitglied im CLUB 55 (Gemeinschaft europäischer Marketing- und Verkaufsexperten). Das zeigt: Martin Limbeck ist einer der erfolgreichsten und renommiertesten Business-Speaker und Verkaufs-Trainer der Branche.



Martin Limbeck® - Der Hardselling-Experte
Alte Gasse 4 a
D-61462 Königstein im Taunus

Tel. +49 6174 2016190

kontakt@ml-trainings.de
www.martinlimbeck.de

Hardselling meets Loveselling

Geballtes Wissen in 7 Runden

Erleben Sie dieses einzigartige Seminar-Format mit zwei der erfolgreichsten Verkaufstrainer im deutschsprachigen Raum. Lernen Sie Unterschiede und Gemeinsamkeiten der beiden praxiswirksamen Verkaufsansätze kennen. Nutzen Sie mit Hilfe von effektiven Formulierungsketten und Argumentationsstrategien die Handlungsalternativen für Ihren Verkaufsaltag, und tragen Sie so maßgeblich zur Steigerung Ihres Verkaufserfolgs bei.

- 10:00 **Nicht gekauft hat er schon!
Hardselling für jedermann**
Martin Limbeck
- 10:45 **Sie müssen gar nicht verkaufen können!
LoveSelling kann jeder**
Hans-Uwe L. Köhler
- 11:30 Pause
- 12:00 **Die Wahrheit bitte:
So funktioniert Hardselling**
Martin Limbeck
- 12:45 **Alles bleibt anders:
So funktioniert LoveSelling**
Hans-Uwe L. Köhler
- 13:30 Lunch
- 14:30 **Martin Limbeck & Hans-Uwe L. Köhler gemeinsam:
Das Heartbreaker-Modell**
 - Wie Sie aus beiden Modellen mehr für Ihren Vertrieb herausholen
 - Welche Methode passt für welchen Verkäufer?
 - Hohe Ansprüche an erfolgreiche Verkäufer
- Alle Ihre Fragen werden beantwortet.
- 17:30 **Finale**

Hans-Uwe L. Köhler
Der Experte für emotionale Kommunikation
„Der Loveseller“



Hans-Uwe L. Köhlers Karriere beginnt eher verhalten. Zunächst eine Handwerkslehre mit mäßigem Erfolg. Dann entwickelt sich dieser junge Mensch, beginnt eine Laufbahn in Vertrieb und Marketing, die dann tatsächlich mit der Funktion eines Geschäftsführers belohnt wird. 1977 kommt es zur deutlichen Korrektur: Köhler macht sich mit nur 29 Jahren als Trainer und Berater selbstständig.

Es ist wohl seine ungewöhnliche Art zu denken, die die weitere Karriere dramatisch beflügelt: Kunden nehmen seine Marketingempfehlungen an und feiern großartige Erfolge! Als Trainer geht er mutig neue Wege, allein sein Konzept: „Verkaufen ist wie Liebe!“ revolutioniert die Ansätze im Verkaufen! Er verfeinert ständig seine inhaltlichen Techniken, die es den Trainees ermöglichen, immer subtilere Argumente für Ideen, Produkte und Dienstleistungen zu positionieren.

Der Buchautor Köhler veröffentlicht bis heute 16 hochaktuelle, wenn auch durchaus verschiedene Bücher. Als Redner ist Köhler schlicht und einfach das Schwergewicht in der deutschsprachigen Szene. Köhler ist heute Ehrenmitglied im „Club 55“, der Gemeinschaft europäischer Marketing- und Verkaufsexperten, nachdem er diesen Club über mehrere Jahre als Präsident führte. Von der German Speakers Association wurde er in die „Hall of Fame“ aufgenommen und außerdem mit dem „Innovation Award 2011“ ausgezeichnet. Der BDVT verlieh ihm die exclusive Auszeichnung „Award of Excellence in communication“.



Hans-Uwe L. Köhler
Am Forsthaus 20
D-87490 Börwang

Tel. +49 8304 56 57

hukoehler@hans-uwe-koebler.de
www.hans-uwe-koebler.de