

**MARTIN
"THE HARSELLER"
LIMBECK**



LIMBECK

EINM

**27-0
HARDS
ME
LOVES**

HARSELLING MEETS LOVESELLING

Martin Limbeck und Hans-Uwe L. Köhler fighten für den Vertriebs Erfolg

Das gab es noch nie: Zwei Experten, zwei Verkaufsstrategien, zwei Verkaufswelten. Am 28. September stiegen rund 70 Teilnehmer mit Martin Limbeck und Hans-Uwe L. Köhler auf dem Campus Königstein bei Frankfurt in den Boxing des Verkaufs.

Der Gong zur ersten Runde erklang pünktlich um 10 Uhr, und es sollte richtig kontrovers zugehen: Was sich wie ein Boxkampf anhört, ist das neue Seminarformat, das die beiden Verkaufsexperten dieses Jahr erstmals angeboten haben.

Im direkten Schlagabtausch lieferten sich der Hardseller und der Loveseller Runde für Runde einen Vertriebsfight auf hohem Niveau. „Wir zeigen den Teilnehmern in sieben Runden, wie Hard- und Loveselling im Erstgespräch, bei der Einwandbehandlung und im Verkaufsabschluss funktionieren. Die Zuschauer erfahren, welche rhetorischen Mittel und welche persönliche Einstellung nötig sind, um den Kunden zu begeistern“, so Martin Lim-

beck. „Jeder kann sich genau das raussuchen, was für ihn passt.“

Nachdem beide am Vormittag ihre Konzepte vorgestellt haben, ging es nach der Mittagspause in die heiße Diskussion, in der jeder von beiden seine besten Argumente auspackte und auf die „Angriffe“ seines Gegenübers reagierte. Zwei Experten, zwei Meinungen, zwei Vertriebskonzepte, die unterschiedlicher kaum sein können, gingen hart, aber fair miteinander ins Gericht. Und die Verkäufer und Führungskräfte im Publikum waren aktiv mit von der Partie. Sie stellten Fragen, nahmen Stellung, äußerten Meinungen. Durch den angedeuteten Boxing in der Mitte bot sich ihnen ein hautnaher Kontakt zu den Referenten. Und die Teilnehmer waren es auch, die am Ende als Sieger den Ring verließen. „Jeder wird auf seine persönliche Weise das Vertriebs-Know-how nutzen, um seine Kunden zu begeistern“, so Hans-Uwe L. Köhler. „Dabei geht es uns vor allem darum, dass die Teilnehmer durch den Input mehr Umsatz generieren und einen erfolgreichen und fairen Umgang mit ihren Kunden pflegen“, ergänzt Martin Limbeck.

Als klar, lebendig, authentisch, Teilnehmer die tische Wissen haben die Zuschauer wissen sie auf ihre die Abschl hatten sich format zu m

Auch für 20 Löchern. An selling mee beck und H

Infos rund www.hard

VS KÖHLER



HANS-UWE L.
"THE LOVESSELLER"
KÖHLER

UNIKALIG!

9-2013
SELLING
MEETS
SELLING



beding, beeindruckend, praxisnah, persönlich,
und nachvollziehbar beschrieben die Teil-
Veranstaltung im Nachhinein. Das Ziel, prak-
sen anschaulich und individuell zu vermitteln,
beiden Vertriebsexperten erreicht. Ihre Zu-
ssen jetzt jede Menge darüber, welche Formu-
im Verkaufsgespräch wann verwenden, wie
Kunden eingehen und wann die beste Zeit für
ussfrage ist. Und die beiden Vertriebsexperten
tlich Spaß, dieses herausfordernde Seminar-
neistern.

2013 steht die Veranstaltung schon in den Start-
n 27. September 2013 heißt es wieder: „Hard-
ets Loveselling. Steigen Sie mit Martin Lim-
ans-Uwe L. Köhler in den Ring.“

um den Vertriebsevent gibt's auf
selling-meets-loveselling.de.

* * *



VS

