



SALES TRAINING
AKADEMIE

NICHT GEKAUFT HAT ER SCHON

TEIL II



Martin Limbeck

...verkaufen heißt VERKAUFEN!

DER NEUE | HARDSELLING-EXPERTE®

TRAINER DES JAHRES 2008 / CONGA AWARD 2009 UND 2010

VERKAUFEN VON QUALITÄT

MIT ENTSPRECHENDEM PREIS IM FITNESSSTUDIO

Verkaufen von Qualität mit entsprechendem Preis im Fitnessstudio

Zielgruppe:


Alle Verkäufer und Führungskräfte in der Fitnessbranche, die den Mut haben, über neue Erkenntnisse und Wege im Bereich der Verhaltensabläufe und Verkaufsmethoden mehr zu erfahren, darüber nachzudenken und diese aktiv zu erlernen.

»Endlich bin ich dazu gekommen, Dir für den guten Tipp "Seminar mit Martin Limbeck" am 07.09.11 zu danken. Es ist doch erstaunlich, was man nach all den Jahren Selbstständigkeit in der Fitnessbranche, noch aus guten Seminaren mitnehmen kann. Wir (Beate und Dieter) waren begeistert von der ehrlichen und kompetenten Person Martin Limbeck. Wie Du von mir weißt, mache ich für die Fitnessbranche selber Coachings im Bereich Verkauf/Vertrieb/Theke usw., aber selbst ich habe noch etwas mitgenommen. Allein dafür, die Motivation und die Lust darauf, weiterhin ein ehrlicher Verkäufer zu bleiben, hat es sich gelohnt. Also, wenn ihr so etwas nochmal anbietet, lasst es mich wissen.

*Schönes Wochenende und liebe Grüße
Beate Collas«*

»Martin Limbeck, einer der erfolgreichsten deutschen Verkaufstrainer. Ein Mann der Praxis, der weiß, worüber er spricht und in der Lage ist, sein Wissen und Können zu vermitteln.« (Cash)




- 
- **Sie kommen schneller, einfacher und effizienter zu neuen Kunden**
 - **Direkte Umsetzung und schneller Erfolg durch erprobte Praxisbeispiele**
 - **Sie erhalten Praxisleitfäden für neue und innovative Techniken, z.B. die Zielkundenempfehlung**
 - **Darüber hinaus profitieren Sie von zahlreichen Tipps und Tricks aus der Verkaufspraxis**



SALES TRAINING
AKADEMIE
NICHT GEKAUFT HAT ER SCHON

Trainingsziele und Inhalte:

- ▣ ***Welche persönlichen Einstellungen und Vorstellungen helfen, um in Zukunft erfolgreich Qualität mit entsprechendem Preis zu verkaufen***
- ▣ ***Einsatz und Förderung des Selbstwertgefühls bei uns und dem Gesprächspartner im Umfeld hochwertiger Produkte als Nahrungsergänzung und mit Wohlfühlcharakter***
- ▣ ***Entfaltung der positiven Persönlichkeitsmerkmale***
- ▣ ***Welche neuen Erkenntnisse in der Verkaufspsychologie helfen uns und wie werden diese abschlussorientiert in der Praxis eingesetzt***
- ▣ ***Wie steigern wir unsere persönliche Auftrittssicherheit, ohne überheblich zu wirken***
- ▣ ***Ist die Höhe des Preises nur eine Frage der persönlichen Vorstellung beim Kunden***
- ▣ ***Das Umfeld „Qualität“: wirtschaftlich, psychologisch***
- ▣ ***Das Umfeld »hochpreisig“: Wirkung und Analyse von Image und Marktsegment***

- 
- *Sieben Instrumente der Gesprächsführung, um Qualität zu verkaufen***
- *Aktive Verhandlungsführung vom ersten Blickkontakt an der Theke, über aktives Hinhören, Fragetechniken, motivbezogenen Kundennutzen und Lösungen für mehr Umsatz***
- *Up-selling und Cross-selling im Fitnessstudio***
- *Handhabung von Einwänden und Vorwänden bis zur Abschlussphase***
- *Der richtige Argumentationsaufbau und die Argumentationslinien***
- *„Positiver Egoismus“ des Top-Verkäufers bei Hinhalteteknik und Nein des Interessenten. Wie weit verträgt sich dies mit dem Image hochwertiger Fitnessstudios***

Methode:

- ▣ **Intensives Einzel- und Gruppentraining**
- ▣ **Lehrgespräche**
- ▣ **Erfahrungsaustausch mit Zielkonkretisierung**
- ▣ **Lernzielkontrolle im Plenum und in Einzelgesprächen**

**Unser Erfolgsprogramm für Sie heißt
„DAS NEUE HARDESELLING® – Verkaufen heißt VERKAUFEN“.
Es hat ein konkretes Ziel – den Verkaufserfolg.
Es stellt die dafür erforderliche Kompetenz in
den Mittelpunkt – das professionelle Verkaufen!**

»Nach vielen besuchten Verkaufsseminaren in der Fitnessbranche kann ich zu diesem Seminar nur eines sagen: Ein Tag, der sich wirklich gelohnt hat. Die Quintessenz aus dem Tag: Kunden kaufen von Siegern! Wir haben das beste Produkt der Welt, gegen das sich nicht ein einziges Gegenargument finden lässt: Fitness- und Gesundheitstraining! Und wer das beste Produkt zu einem fairen Preis anbietet, der darf es auch selbstbewusst verkaufen. Deshalb trifft es der Buch- und Seminartitel ohne Umschweife auf den Kopf – verkaufen heißt VERKAUFEN und sonst nichts!

*Sportliche Grüße,
Thomas Mattes
Halle 22«*

»Limbeck verkauft. Er kann nicht anders. Es ist die Rolle seines Lebens.« (Manager Seminare)

»Witzig, frech, gehaltvoll und sehr ehrlich.« (Nina Ruge)

*Wenn die Zeichen der Zeit
auf Herausforderung stehen,
sind neue Lösungen gefragt.*



SALES TRAINING
AKADEMIE
NICHT GEKAUFT HAT ER SCHON

Anmeldung

zum Verkaufstraining „Verkaufen von Qualität“
mit Martin Limbeck

Firma:

Name, Vorname:

Straße:

PLZ/Ort:

Telefon:

Fax:

Email:

Datum:

Unterschrift:

Name Teilnehmer:

Telefon: +49 (0) 6174 • 20 16 19 0 | Fax: +49 (0) 6174 • 20 16 19 99

Email: kontakt@martinlimbeck.de | www.martinlimbeck.de

Martin Limbeck

Alte Gasse 4a
61462 Königstein im Taunus



**SALES TRAINING
AKADEMIE**
NICHT GEKAUFT HAT ER SCHON
TEIL II



Anmeldung

zum Verkaufstraining
„Verkaufen von Qualität“
mit Martin Limbeck

Termin: 20. MÄRZ 2012

10:00 bis 17:30

Preis pro Teilnehmer: 399,- Euro

Halle 22, Sport & Fitness

47877 Willich



Martin Limbeck®
Der Hardselling-Experte