**Sonderpreis**

***Verkaufstraining***

**Martin Limbeck® Training Group**

61462 Königstein im Taunus

***Verkaufen heißt verkaufen!***

„In den USA ist der Beruf des Verkäufers einer der angesehensten überhaupt, ganz hinten liegen die Scheidungsanwälte im Renommee. In Deutschland ist es genau umgekehrt,“ sagt Martin Limbeck.

Dabei genügt es in einer Marktwirtschaft keineswegs, gute Produkte und Dienstleistungen zu haben. Man muss sie auch verkaufen können. Das geht aber nicht von allein. Und das geht nicht mit Verkäufern, die lamentieren und sinnieren, die Redesucht haben oder Beratungsopfer suchen. Das geht nur mit Verkäufern, die verkaufen wollen und verkaufen können.

Martin Limbeck hat eine absolut praxisorientierte Verkaufsschulung aufgebaut. Seit über 20 Jahren zeigt die Martin Limbeck® Training Group, dass man auch dann das Verkaufen erlernen kann, wenn man nicht zum Verkäufer geboren wurde. Denn die Zauberformel heißt „Fleiß schlägt Talent“.

Martin Limbeck selbst ist die lebendige Verkörperung dieser Zauberformel. Er war ein unbeachteter Durchschnittstyp, ein No-Name. Doch er wurde Ausnahmeverkäufer, Star auf internationalen Rednertribünen, Bestsellerautor und Ausnahmetrainer.

Höhepunkt seiner Karriere und absolutes Alleinstellungsmerkmal im Bereich Blended Learning im gesamten europäischen Raum ist die Martin Limbeck® Online Academy. Didaktik und vermitteltes Know-how des einjährigen Online-Kurses zielen vor allem auf Nachhaltigkeit ab. Über 49 Wochen können sich die Teilnehmer entwickeln. So entsteht nicht nur punktueller Wissenstransfer. So entwickeln sich echte Gewohnheiten, mit denen die Teilnehmer dauerhaft erfolgreich werden und bleiben können.

Im Vordergrund des Programms steht die sofortige Umsetzung des Gelernten in die Praxis. Mit Videos, Workbooks, Übungen und laufender Lernfortschrittskontrolle werden sowohl das Wissen als auch die Fähigkeiten der Teilnehmer gezielt entwickelt. Die Trainings-Plattform ist 24/7 auf allen mobilen Endgeräten verfügbar und ermöglicht den Teilnehmern ein zeitlich und örtlich völlig flexibles Training. Die Community und der Coaching-Support geben den Teilnehmern die Möglichkeit, sich im Plenum zu vernetzen und auszutauschen. Der komplette Kurs ist auf Deutsch und auch auf Englisch erhältlich und mündet nach 49 Wochen in eine Abschlussprüfung zum Certified Professional Sales mit Zertifikat für den Europass.

Vom unternehmerischen Gespür Martin Limbecks zeugen auch die mehr als 20 eingetragenen Marken wie *Das neue Hardselling®, Erst schaufeln, dann scheffeln®, der LOOP-Prozess®* oder die *MONA-Technik®*.

Die Martin Limbeck Training® Group hat sich eine starke Positionierung erarbeitet, die seit langem als Interessenten- und Kundenmagnet fungiert. Durch die Positionierung Martin Limbecks vom Experten über den Ratgeber zum Vorbild sind sowohl seine fachliche als auch ethische Einschätzung rund um die Themen Vertrieb, Verkauf und Führung europaweit sehr angesehen.

Limbeck wurde bereits vielfach ausgezeichnet: als Speaker, als Bestseller-Autor, als Trainer. Er erhielt unter anderem den BDVT "5-Years-Award" in Bronze für die beste Vermarktung des Internationalen Deutschen Trainingspreises und wurde im vergangenen Jahr als „Vorbildunternehmer des Jahres“ in der Kategorie "Kreative Lösungen entwickeln" ausgezeichnet.

Und seit heute ist er Preisträger des „Großen Preises des Mittelstandes“ und erhält den Sonderpreis für Verkaufstraining.

*Die Martin Limbeck Training® Group wurde zum zweiten Mal seit 2013 für den Wettbewerb nominiert durch COGNITIO Training und media Consulting GmbH.*