



MARTIN LIMBECK
Limbeck. Verkaufen.
Das Standardwerk für den Vertrieb

650 Seiten, gebunden
ISBN 978-3-86936-863-4
€ 59,90 (D) | € 60,40 (A)
GABAL Verlag, Offenbach 2018
Erscheint am 1. Oktober 2018

Verkaufen? Heute? Wo Geschäfte über Ländergrenzen und Ozeane hinweg stinknormal geworden sind? Wo alles übers Internet läuft? Digital, prozessoptimiert, supereffizient: Braucht es da noch „Verkaufen“? Auf jeden Fall, so die These von Vertriebskoryphäe Martin Limbeck. Für ihn steht fest: „Ein guter Verkäufer ist in Zeiten des Internets nicht weniger, sondern mehr wert als früher.“ Umso wichtiger ist es, ein guter Verkäufer zu werden – und zu bleiben. Die nötige Schützenhilfe dafür liefert Limbeck jetzt mit seinem monumentalen Standardwerk *Limbeck. Verkaufen.* Der 650 Seiten starke Titel enthält sein profundes, persönliches Know-how aus über 30 Jahren Verkauf und Vertriebstraining. Der Vertriebsexperte widmet sich sämtlichen Fragen, die Top-Verkäufer heute beschäftigen – und liefert gewohnt klare Antworten, die sich direkt in die Praxis übertragen lassen.

Limbeck stellt klar: Das Kaufverhalten hat sich tiefgreifend verändert. Kunden recherchieren online, vergleichen und suchen die Lösung, die perfekt in ihr Leben passt. Dabei sind sie deutlich kritischer und ungeduldiger als früher. Die Zeiten, in denen die Informationshoheit beim Verkäufer lag, sind lange vorbei. Doch es besteht kein Grund, diese Veränderung zu beweinen. Was es stattdessen braucht, ist ein neues VERKAUFSverhalten! Fachidioten, Werbezettelverteiler und Dauerberater haben ausgedient.

Limbeck. Verkaufen. gliedert sich in fünf große Teile: Deine Einstellung – Deine Fähigkeiten – Deine Marke – Deine Strategie – Deine Methoden. Innerhalb dieser Abschnitte widmet sich Limbeck detailliert allen Schritten des Verkaufsprozesses. Er verrät, was einen erfolgreichen Verkäufer ausmacht, wie wichtig Selbstmanagement im Vertrieb heute ist, wie sich digitale Hilfsmittel optimal einsetzen lassen und eine friedliche Co-Existenz mit dem CRM möglich ist. Limbeck gibt Tipps für die Kundenkommunikation inklusive Fragenkompetenz, Storytelling und Networking – online wie offline. Auch Themen wie Bedarfsanalyse, Nutzenargumentation und Verhandlungsführung, Einwandbehandlung oder Preisgespräch kommen nicht zu kurz, ebenso wie der Umgang mit Buying Centern sowie die professionelle Nachbereitung und Bestandskundenpflege. Abgerundet wird das Werk durch zahlreiche Checklisten, Tests, Merksätze und kurze Übungen wie die „5-Minuten-Motivationsgymnastik“ oder das „Dankbarkeitstagebuch“, die auf <http://limbeck-verkaufen.de/> separat heruntergeladen werden können.

Erfolgserprobte Strategien, praktische Tipps und wertvolle Anregungen: *Limbeck. Verkaufen.* ist das Lebenswerk eines Verkäufers aus Leidenschaft – und ein umfassendes Praxisbuch für jeden, der auch in Zukunft erfolgreich verkaufen möchte!

Martin Limbeck ist eine starke Persönlichkeit. Seine Präsenz, seine eindeutige Positionierung, sein direkter Sprachstil – damit differenziert er sich eindeutig von vielen selbsternannten Vertriebsexperten im Markt. Martin Limbeck ist der Garant für ein gezieltes Tuning des Vertriebs und der Führungsebene. Heute ist er einer der erfolgreichsten Verkaufsexperten Europas, Inhaber der Limbeck® Group und Experte für Blended Learning Systeme. Als brillanter Top-Speaker begeistert er nicht nur auf deutschsprachigen Bühnen, sondern hat sich weltweit den Ruf erworben, ein authentischer und mitreißender Redner zu sein. www.martinlimbeck.de und www.limbeckgroup.de