



MARTIN LIMBECK

**Limbeck Laws**

Das Gesetzbuch des Erfolgs in Vertrieb und Verkauf

240 Seiten, gebunden

ISBN 978-3-86936-721-7

€ 19,90 (D) | € 20,50 (A)

Erscheint am 19.09.2016

GABAL Verlag, Offenbach 2016

Es kann nur einen geben. Jedenfalls wenn es ums Verkaufen geht: Martin Limbeck. Wie kein Zweiter verkörpert der Vertriebsexperte die Denke, die selbst 08/15-Verkäufer zu Spitzenverkäufern macht. Vom Kopiererverkäufer aus dem Ruhrpott zur polarisierenden Vertriebskoryphäe – er hat es bis an die Spitze geschafft. Frei nach dem Motto „Wettbewerb belebt das Geschäft“ hält Limbeck mit seinen Erfolgsgeheimnissen nicht hinter dem Berg: klare Werte, absolute Ehrlichkeit, faire Deals und nachhaltige Beziehungen sind seine Schlüssel zum ultimativen Verkaufserfolg. Mit seinem neuen Buch *Limbeck Laws* – *Das Gesetzbuch des Erfolgs in Vertrieb und Verkauf* hat er sie jetzt in gewohnter Klartext-Manier zu Papier gebracht.

*Limbeck Laws* ist nicht irgendein Erfolgsratgeber. Es enthält die Essenz des Wissens und aller Erfahrungen, die Martin Limbeck in über 30 Jahren im Vertrieb gesammelt hat. Frech, direkt und ohne Umwege zum Abschluss: Seinen Erfolg hat Limbeck vor allem seinem authentischen und unverblühten Auftreten zu verdanken. Regeln? Für ihn gelten nur die Sales-Gesetze, die er selbst aufgestellt hat. Seine *Limbeck Laws*. Ob telefonische Kaltakquise, Preisgespräche oder Einwandbehandlung: Den Leser erwarten 111 knackige Verkaufsturbos, die kein Thema auslassen.

Verkaufen ist verkaufen und sonst nichts! Gewohnt provokant und vollmundig widmet sich Martin Limbeck seinem Herzensthema und beleuchtet den Verkaufsprozess vom Erstkontakt bis zur Bestandskundenpflege. Auf jeweils einer Doppelseite verrät der Vollblutverkäufer unter anderem, weshalb es leichter ist, Kunden zu binden, anstatt sie zurückzugewinnen, warum die individuelle Einstellung großen Einfluss auf den Vertriebserfolg hat und wieso Spitzenverkäufer keine Angst vor Ablehnung haben: Für Limbeck bedeutet ein Nein lediglich, dass „noch ein Impuls nötig“ ist. Er nimmt kein Blatt vor den Mund und vermittelt deutlich, woraus es beim Verkaufen wirklich ankommt – auf den Abschluss!

„Verkäufer werden nicht geboren, sondern gemacht“, konstatiert Limbeck und räumt in seinem neuesten Buch mit zahlreichen Mythen der Vertriebswelt auf. Berater, Prospektverteiler und Angebotsschreiber müssen sich warm anziehen. Limbeck macht klar: Verkaufen ist nichts für Weicheier! Ins Büro des Entscheiders schaffen es nur die Besten. *Limbeck Laws* ist ein Garant für das effiziente und gezielte Tuning eines jeden Verkäufers. Keine Binsenweisheiten, sondern hochkarätiges Vertriebs-Know-how, gepaart mit schonungsloser Ehrlichkeit. Limbeck at his best!

**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 Martin Limbeck Training 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.limbecklaws.de](http://www.limbecklaws.de)



**Kontakt:**



Martin Limbeck Trainings®  
Alte Gasse 4a  
61462 Königstein im Taunus  
Telefon: +49 (0) 6174 / 20 16 19-0  
Telefax: +49 (0) 6174 / 20 16 19-99  
E-Mail: [kontakt@martinlimbeck.de](mailto:kontakt@martinlimbeck.de)  
URL: [www.martinlimbeck.de](http://www.martinlimbeck.de)

**Pressekontakt:**



PS:PR Agentur für Public Relations  
Laura Krüppel  
Grimmelshausenstraße 25  
50996 Köln  
Telefon: +49-221-77 88 98-12  
Telefax: +49-221-77 88 98-18  
E-Mail: [laura.krueppel@pspr.de](mailto:laura.krueppel@pspr.de)  
URL: [www.pspr.de](http://www.pspr.de)