

Pressemitteilung, 15. Mai 2015

Launch der Martin Limbeck® Online Academy: In 360 Tagen zum Vertriebschampion



(Königstein) Integriertes Lernen für den Vertriebserfolg: Das bietet die neue Martin Limbeck Online Academy, die seit heute am Start ist. Statt fixer Präsenzveranstaltungen erwartet die Teilnehmer 360 Tage intensives, multimediales Training, das sie fit für den langfristigen Verkaufserfolg macht.

Seit 23 Jahren steht die Martin Limbeck Training Group für eine praxisorientierte Verkaufsschulung. Das erfahrene Trainerteam bietet geballtes Know-how in

Sachen Persönlichkeit, Methodik, Skills im Innen- und Außendienst sowie Führung im Vertrieb. Neben den erfolgreichen Trainings und Seminaren startet mit der Martin Limbeck Online Academy jetzt ein neues innovatives Angebot. Nach der Anmeldung zu dem 49-Wochen-Programm erhalten die Teilnehmer einen 15 Monate gültigen Zugang, so dass sie ihr Lerntempo selbst bestimmen können. Sind alle Lektionen erfolgreich bearbeitet worden, besteht die Möglichkeit, eine Online-Prüfung zum „Certified Professional Sales“ zu absolvieren.

Die Martin Limbeck Online Academy richtet sich an alle MDAX-Unternehmen, Mittelständler und auch an kleinere Unternehmen oder Privatpersonen, die im B2B- und B2C-Bereich tätig sind. Unternehmen haben zusätzlich die Möglichkeit, ein personalisiertes Programm zu erhalten, das ganz auf ihre Bedürfnisse und die ihrer Mitarbeiter abgestimmt wird.

Mit der Martin Limbeck Online Academy können die Teilnehmer lernen, wann, wie und wo sie wollen: Sie erhalten einen intensiven Know-how-Transfer in 49 wöchentlichen Lektionen, bestehend aus Videos, Workbooks, Übungen, Podcasts und weiterem Bonusmaterial. Auf die Materialien können die Trainees von allen mobilen Geräten aus zugreifen, für die nötige Sicherheit sorgen ein integriertes SSL-verschlüsseltes Mailsystem sowie eine „Hash“ Datenverschlüsselung 256 bit. Gründer und Geschäftsführer Martin Limbeck zeigt sich begeistert: „Wir geben unseren Kunden mit der Online Academy die Möglichkeit, ihr Training dann zu absolvieren, wenn es für sie passt. Damit ist uns ein echter Coup gelungen!“ Er führte desweiteren an, dass die angehenden Verkaufsprofis keinesfalls mit den Trainingsinhalten allein gelassen werden. Zusätzlich zu den Online-Trainings können sie den Support sowie ein individuelles Coaching durch einen Trainer der Martin Limbeck Training Group in Anspruch nehmen. Eine exklusive Online-Community bietet zudem die Möglichkeit zum Austausch untereinander.

Das ganze Angebot finden Sie auf www.limbeck-academy.com.

P.S. Schnell sein lohnt sich: Die ersten 111 „first mover“ bekommen bei Buchung eines Jahreszugangs das Hörbuch „Das neue Hardselling - Verkaufen heißt verkaufen“ im Wert von 77,70 € ohne Berechnung. Senden Sie dazu einfach Ihre Rechnungskopie an info@limbeck-academy.com!

Kontakt:



Martin Limbeck Rolf Bielinski GbR
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: info@limbeck-academy.com
URL: www.limbeck-academy.com

Pressekontakt:

PS:PR
AGENTUR FÜR PUBLIC RELATIONS

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
URL: www.pspr.de