

# PRESSEINFORMATION

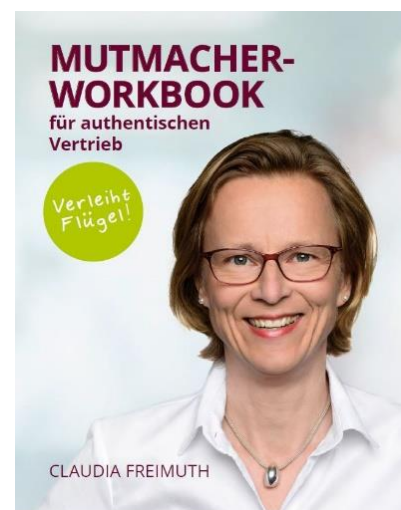
## Weg vom aalglatten Vertrieb hin zu Vertrieb mit ehrlicher Fürsorge! Neues Mutmacher-Workbook von Claudia Freimuth

*„Mutmacher-Workbook für authentischen Vertrieb“ von Vertriebs-Coach Claudia Freimuth  
/ Erhältlich als e-Book, bei Amazon und im Buchhandel im Soft- oder Hardcover*

Journalisten sind eingeladen, ein Rezensionsexemplar bei Menyesch PR anzufordern:  
Carolin Bilzhause, [bilzhause@m-pr.de](mailto:bilzhause@m-pr.de), 040-36 98 65 16

**Hamburg, 5. Juli 2022.** Es gibt viele Ratschläge und Tipps für mehr Erfolg im Vertrieb – von Tschakka bis zu umfangreichen Handbüchern. Aber passen die übergeordneten Ansätze wirklich zu jedem Vertriebler? Nein, meint Claudia Freimuth, Hochschuldozentin und Vertriebsexpertin. Denn so verschieden wie das jeweilige Branchenumfeld und die Kunden sind auch die Arbeitssituation und die Persönlichkeit des einzelnen Vertriebsmitarbeiters. „Nur, wer sich authentisch präsentiert, seine eigenen Stärken kennt und einsetzt und ein wahrhaftiges Interesse für die Bedürfnisse seiner Kunden hat, ist wirklich erfolgreich im fordernden Vertriebs-Business“, erklärt Claudia Freimuth. Doch wie lassen sich Fähigkeiten identifizieren und der öffentliche Auftritt persönlicher gestalten? Und das möglichst ohne jahrelange Trainings zu absolvieren?

Genau dafür hat die versierte Verkaufs- und Vertriebstrainerin das „Mutmacher-Workbook für authentischen Vertrieb“ geschrieben. Das Arbeitsbuch bietet umfassende Selbstanalysetools und konkrete Vorbereitungsmaßnahmen für alle anstehenden Verkaufsgespräche, die branchenübergreifend funktionieren. Per QR-Code angedockt sind zudem verschiedene Podcast-Folgen, in denen Claudia Freimuth weitergehende Informationen vermittelt. Neben Außendienstmitarbeitern oder Verkäufern profitieren auch Selbstständige und Unternehmer von dem praxisorientierten Workshop im Buchformat.



### Jeder hat Verkaufstalent



Gleich zu Beginn ihres Buchs räumt Claudia Freimuth mit dem Vorurteil auf, dass der typische Verkäufer „männlich und aalglatt ist, gut und viel reden kann, sehr überzeugend wirkt, keine Unsicherheiten hat, viel Geld besitzt und gut aussieht.“ Nach über 25 Jahren Erfahrung weiß Claudia Freimuth: Grundvoraussetzung für erfolgreiches Verkaufen ist Authentizität. Sie will mit ihrem Workbook Verkäufer und Vertriebler dabei unterstützen, ihren individuellen und persönlichen Stil zu finden und weiterzuentwickeln, um damit ihren Verkaufserfolg nachhaltig zu steigern. „Zum Vertrieb gehört für mich nicht nur Verkaufen, nein, es ist viel mehr: Auch das Netzwerken, die Umsetzung von

Praxisprojekten und Events sowie die Kooperation mit unterschiedlichsten Menschen und Institutionen, gepaart mit dem Austausch von vertriebsaffinen Communities runden für mich erfolgreichen Vertrieb – und ein erfolgreiches Business – ab“, rät die Vertriebsexpertin.

Das „Mutmacher-Workbook für authentischen Vertrieb“ umfasst 208 Seiten, ist im Twentyseconds Verlag erschienen und erhältlich als e-Book für 11,90 Euro, bei Amazon (als Softcover Workbook für 24,90€ unter diesem Amazon [Softcover-Link](#); als Hardcover Workbook für 29,90€ unter diesem Amazon [Hardcover-Link](#)) und im Buchhandel im Softcover für 24,90 Euro und im Hardcover für 29,90 Euro. Weitere Optionen unter: [Tredition](#) und [Thalia Softcover](#); [Thalia Hardcover](#)

### **Claudia Freimuth spricht im Video zu ihrem Buch:**

Gern anzuschauen über <https://www.youtube.com/watch?v=hDuDq6bM9E8>.

### **Über die Autorin:**

Claudia Freimuth, Jahrgang 1972, lebt in Hamburg und ist seit über 25 Jahren im Vertrieb tätig. Von der Ausbildung bis zu Geschäftsführer- und Vorstandstätigkeiten hat sie verschiedene Positionen in der Tourismus-Branche durchlaufen. Seit 2010 ist sie Dozentin an der Hochschule Bremen im Bereich Tourismusmanagement, seit 2021 Geschäftsführende Gesellschafterin der New Travel League und Podcast-Host seit 2019. Als Vertriebs-Coach und „Mutmacherin für authentischen Vertrieb“ arbeitet sie seit über 12 Jahren. Ihre Leidenschaft ist es, Menschen, Teams und Firmen darin zu unterstützen, ihre Verkaufs- und Vertriebskompetenzen in die „wahre Größe“ zu bringen – in beratender Form, im Training on the job oder auch im Einzel-Coaching.

Siehe auch: <https://claudiafreimuth.de/workbook/>

### **Weitere Informationen, Bildmaterial und Rezensionsexemplare:**

Menyesch Public Relations GmbH, Kattrepelsbrücke 1, 20095 Hamburg  
Anke Menyesch, Carolin Bilzhause  
Telefon +49 (0) 40 36 98 63-0, Telefax +49 (0) 40 36 98 63-10  
E-Mail: bilzhause@m-pr.de