

# MUTMACHER- WORKBOOK

für authentischen  
Vertrieb

Verleiht  
Flügel!



CLAUDIA FREIMUTH

# **MUTMACHER-WORKBOOK für authentischen Vertrieb**

**CLAUDIA FREIMUTH**

© 2022 Claudia Freimuth  
[www.claudiafreimuth.de](http://www.claudiafreimuth.de)

Titelfoto: Michaela Kuhn  
Illustrationen: Chatyanon, tomozina © iStock, Norbert Thomas  
Satz und Layout: Norbert Thomas, [www.norbertthomas.de](http://www.norbertthomas.de)  
Verlag: Yess Yess Verlagsagentur  
20sec UG (haftungsbeschränkt)  
Roschdohler Weg 93  
24536 Neumünster

Druck: tredition GmbH  
Halenreihe 40-44  
22359 Hamburg

ISBN:  
ebook: 978-3-98631-020-2

Das Werk, einschließlich seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages und des Autors unzulässig. Dies gilt insbesondere für die elektronische oder sonstige Vervielfältigung, Übersetzung, Verbreitung und öffentliche Zugänglichmachung.

Weitere Mitwirkende:  
Markus Coenen, [www.markus-coenen.de](http://www.markus-coenen.de)  
20sec UG, [www.twentyseconds.de](http://www.twentyseconds.de)



“

Es gibt nicht  
DEN richtigen Weg!  
Nur du weißt, wie es  
für dich richtig ist! Also  
schaffe dir deinen  
richtigen Weg!

”

# GLAUBE AN DEINE FÄHIGKEITEN!



Wünschst du dir manchmal nicht auch einen Zauberstab, mit dem du Veränderungen einfach herbeirufen kannst? Etwas oder jemanden, der Verantwortung für dich übernimmt?

Veränderungen sind anstrengend und eigentlich sind wir gerne bequem. Und leider habe auch ich keinen Zauberstab für dich. Dennoch möchte ich dir Mut machen, Veränderungen anzugehen. Denn auch, wenn es keinen Zauberstab gibt, gehen sie meist einfacher, als du denkst.

Was du dafür brauchst, trägst du schon in dir: die Voraussetzung für jede Veränderung. Deinen Willen!

Der Wille versetzt Berge. Um eine Veränderung zu bewirken, benötigst du also im ersten Schritt den Willen, den Berg überhaupt zu versetzen. Der zweite Schritt ist ein ehrliches Bewusstsein für dich.

Wir alle tragen viel Potenzial in uns. Dieses Potenzial dürfen wir uns ins Bewusstsein rufen. Es ist der Schlüssel für Weiterentwicklung. Denn nur, wenn du weißt, was du willst, wenn du weißt, was du tust und wenn du weißt, wo du hinwillst, kannst du dein Ziel erreichen.

Wir streben danach, immer besser zu werden, weil wir uns nie genug sind oder nie genug haben.

Je nach Alter, Geschlecht und Herkunft herrschen unterschiedliche Themen vor: Bei dem einen sind es materialistische, bei dem anderen persönliche Herausforderungen. Unzufriedenheit stellt sich ein. Diese kann ein guter Antreiber sein, aber auch zu ungesunden Verhaltensweisen führen. Durch unsere Schulzeit, unsere Erziehung und Kultur sind wir von klein auf darauf programmiert, nicht gut genug zu sein und an uns arbeiten zu müssen. Du trägst bereits ganz viele Fähigkeiten in dir. Und ja, dazu gehören auch vertriebliche Fähigkeiten. Vielleicht bist du ein guter Zuhörer, ein

zuvorkommender Mensch oder jemand, mit dem man gerne Zeit verbringt.

All das sind Eigenschaften, die dich zu der Person machen, die du bist. Erkenne und nutze sie!

Es ist nun an der Zeit, dich aus der bestehenden Programmierung herauszudenken, dir bewusst zu machen, was du kannst und daran zu glauben, dass du dich umgehend weiterentwickeln kannst, wenn du nur willst. Auf deiner Reise möchte ich dir Mut machen für den Glauben an deine Fähigkeiten. Denn Verkauf und Vertrieb werden auch für dich weitaus einfacher sein oder noch besser werden, wenn du dir eine Grundstruktur erarbeitet hast. Dazu gehört unter anderem, Verkauf und Vertrieb als Fürsorge zu sehen. Fürsorge für andere – und auch für dich.

*Das Mutmacher-Workbook für authentischen Vertrieb* ist ein Buch, bei dem du einen großen Anteil daran hast, wie die Ergebnisse aussehen werden.

Es basiert auf dem Glauben, dass viele Fähigkeiten schon in dir stecken und du sie nur noch mit der vorgegebenen Struktur und Fragestellungen aus dir herauszuholen brauchst.

Vertraue dem Prozess. Wenn dir das mit dem Vertrauen schwerfällt, dann habe ich einen Tipp aus meiner Schauspielzeit für dich: Spiele einfach den Vertriebsexperten! Tu so, als wenn du dein Leben lang nichts anderes gemacht hättest. Das hört sich an dieser Stelle vielleicht erst einmal seltsam an, doch ich lade dich ein, es auszuprobieren. Du wirst erstaunt sein über das Ergebnis und darüber, wie viel du schon weißt.

Wir Menschen schauen gern als Erstes nach Außen und das bringt auch viele Impulse. Aber eigentlich liegt alles Wissen, das du benötigst, bereits in dir. Es will nur geschickt abgerufen werden. Dabei unterstützt dich dieses Buch.

Dieses Buch geht mit all seinen Fragestellungen auf dich als einzigartigen Menschen ein. Es schätzt dein Wissen, deinen gesunden Menschenverstand und deine Intuition. Lass dich davon gerne inspirieren. Noch ein Hinweis: Das Workbook wird dir nicht sagen, was richtig und falsch ist. Es wird dir Inspiration und Anregungen für deine Selbstentdeckungsreise geben. Denn das macht deine Weiterentwicklung lebendig und du wirst dich dadurch umso mehr mit den Inhalten identifizieren können. Diese Vorgehensweise bietet die größte Chance auf Umsetzung. Prüfe auf deinem Weg der vertrieblichen Selbsterkenntnis immer wieder, was sich für dich richtig anfühlt. Und dann setze es um.

Ein weiteres, sehr nützliches Werkzeug, das dieses Buch dir mitgeben möchte, ist, Dinge zu hinterfragen. Oft nehmen wir Abläufe und Strukturen so hin, wie sie sind.

Du kennst bestimmt auch die Aussage von Kollegen: „Das haben wir immer schon so gemacht!“ Also prüfe dich einmal: Hinterfragst du deine Situation regelmäßig und passt sie den Gegebenheiten an? Mit diesem Workbook hast du die Gelegenheit dazu.

Das *Mutmacher-Workbook* ist in sechs Kapitel unterteilt und führt dich zu deinem individuellen Vertriebsweg. Zu jedem Kapitel gibt es eine zusätzliche Übungswoche, damit du die Inhalte üben und verinnerlichen kannst, bevor du dich dem nächsten Thema



widmest. Oftmals reichen schon kleine Dinge, um große Veränderungen herbeizuzaubern.

Vertraue darauf, dass alle Antworten in dir liegen! Ich wünsche dir viel Erfolg mit dem Workbook und der Entdeckung deines ganz persönlichen Vertriebsweges.



## Warum es dieses Workbook gibt.

Schon seit über 10 Jahren bin ich als Vertriebs-Coach und Mutmacherin tätig. Dabei ist mir aufgefallen, dass viele Menschen glauben, sie könnten nicht verkaufen. Außerdem tragen viele immer noch Bilder mit sich herum, wie ein Verkäufer auszusehen hat: Oft ist er männlich, aalglatt, kann gut und viel reden, wirkt sehr überzeugend, hat keine Unsicherheiten, besitzt viel Geld und sieht gut aus. Dieses Stereotyp ist noch in vielen Köpfen verankert. Doch bedeutet das automatisch, dass nur solche Personen auch gut verkaufen können? Und was bedeutet überhaupt *gut verkaufen*? Geht es nur um Zahlen – Daten – Fakten oder steckt noch mehr dahinter?

Als ich ein Jahr in New York lebte und an vielen Schauspielkursen teilnahm, hatte ich eine Schlüsselerkenntnis: Ich konnte zum ersten Mal entdecken, wie wichtig Authentizität ist. Wie wichtig es ist, wahrhaftig in dem zu sein, was man tut.

Als Schauspielerin war ich zwar in einer Rolle, doch nur dann, wenn ich authentisch war – Claudia war – konnte ich Beziehungen zu Menschen knüpfen, meine Interessen vertreten und mich mit anderen Personen verbinden. Aus meiner Sicht jedoch *spielen* viele Menschen immer noch Vertrieb. Anstatt

authentisch zu sein, finden sie sich in eine Rolle ein, die oft gar nicht zu ihnen passt. Als ich das erkannte, war es für mich ein absoluter Gamechanger. Und ich beschloss, andere Menschen dabei zu unterstützen, authentisch ihre Vertriebspersönlichkeit und ihren ganz individuellen Weg zu suchen und zu finden.

So wurde ich *Mutmacherin für authentischen Vertrieb*. In meiner Arbeit als Berater, Trainer und Coach achte ich besonders darauf, dass jeder meiner Kunden seine eigenen, ganz persönlichen Werkzeuge entwickelt, die sich für ihn richtig anfühlen. Denn das steigert nicht nur deutlich die Freude an der Umsetzung, sondern führt zu einer wahrhaftigen, ehrlichen und aufrichtigen Art des Vertriebs! Und das wiederum führt automatisch zu mehr Umsatz.

Verkauf und Vertrieb sind meine Lieblingsthemen, weil Vertrieb in meiner DNA steckt. Als Unternehmerkind und Tochter eines Vollblut-Vertrieblers bin ich mit dem Vertriebs-Gen groß geworden. Auch meine langjährigen beruflichen Tätigkeiten mit Führungsverantwortung bis hin zur Geschäftsführung hatten immer mit Verkauf und Vertrieb zu tun. Wichtig ist mir in meiner Tätigkeit vor allem eines: gesunder Menschenverstand. Ich möchte nicht irgendein weiterer *Vertriebs-Coach* sein, der schlaue Theorien von sich gibt, sondern ich lasse dich in diesem Buch an meinem Praxiswissen aus über 25 Jahren Vertriebserfahrung teilhaben. 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.

Heute in meiner Selbstständigkeit lebe ich ebenfalls meine Leidenschaft, Menschen kreativ zu motivieren, um mit Bewusstsein und Klarheit in die maximale Performance zu kommen. Ich möchte, dass sie und ihre Kunden das Beste aus sich herausholen. Aber nicht nur das: Ich liebe es auch, Verknüpfungen herzustellen und überraschende Mehrwerte für meine Kunden, Menschen und Freunde zu schaffen – die sogenannten Wow-Effekte. Dazu bin ich auch immer wieder selbst als Vertriebler in verschiedenen Projekten im Einsatz.

Daher möchte ich in diesem Workbook mein Wissen und meine Erfahrungen in Form von Fragen, Anregungen, Gedanken und Übungen mit dir teilen. Die Inhalte sind auf das Wesentliche reduziert und pragmatisch aufbereitet, damit du umgehend die richtigen Hebel für dich findest. Dieses Buch unterstützt dich als Vertriebler dabei, deinen individuellen und persönlichen Stil zu finden und damit deinen Verkaufserfolg zu steigern. In diesem Buch wirst du pragmatische Herangehensweisen und Methoden, die zu dir und deiner Persönlichkeit passen, entdecken und lernen, sie anzuwenden.

Du wirst Spaß und Freude daran haben, deine Potenziale zu entfalten und es wird dir leichter fallen, zu deiner besten Performance zu gelangen.

Meine Überzeugung ist, dass jeder, der will, verkaufen kann. Und zwar auf seine Art und Weise! Die einen sind eher extrovertiert, die anderen introvertiert, der nächste von beidem etwas. Im Vertrieb gibt es kein richtig und kein falsch, weil jeder Mensch anders ist. So auch die Kunden und Firmen. Und ich gehe noch einen Schritt weiter:

Ich glaube daran, dass das Wissen und die Fähigkeiten, die du zum Verkaufen brauchst, schon in dir liegen. Und das ist der

Grund, warum ich das Workbook für dich geschrieben habe. Mit den Übungen wirst du entdecken, was in dir steckt und überrascht sein, wie viel du schon weißt. Doch nicht nur das.

Es gibt so viele kluge Bücher und Trainings über den Vertrieb, in denen sogenannte *Guidelines* für den professionellen Verkauf vermittelt werden. Nach deren Durchsicht habe ich mir immer die Frage gestellt: Und wie setze ich das jetzt konkret für mich um? Die Konzepte waren selten darauf ausgerichtet, meine Persönlichkeit und mich zu berücksichtigen. Es gab oft eher Hinweise, wie *man* es machen sollte, anstatt eine Verbindung zwischen Know-how und dem Individuum herzustellen. Das frustrierte mich. Daher liegt in diesem Workbook der Schwerpunkt genau darauf.

Mit der durchdachten Struktur des Workbooks und durch das Hinterfragen deiner jetzigen Herangehensweise wirst du Erkenntnisse gewinnen, die dich in deine maximale Vertriebsperformance bringen.

Du lernst mehr über einfache und pragmatische Wege, mit denen du deine Umsatzziele in kürzerer Zeit und mit mehr Effizienz erreichst, gepaart mit einem wertschätzenden und respektvollen Blick auf deine Kunden und ihre Bedürfnisse. Durch Fragestellungen und eine durchdachte, aufeinander aufbauende Kapitelstruktur leitet dich das Workbook zu dieser Erkenntnis und gibt dir automatisch ein größeres Selbstvertrauen und damit auch mehr Selbstbewusstsein.

Du wunderst dich vielleicht, was die Ist-Analyse in den ersten Kapiteln mit authentischem Verkaufen zu tun hat und möchtest

dich gleich mit dem Verkaufsgespräch befassen. Welches Kapitel du zuerst und zuletzt liest und bearbeitest, darin hast du freie Wahl. Meine Empfehlung ist jedoch, dir zunächst die Grundlagen zu verdeutlichen, damit du in die volle Kraft deiner Verkaufskompetenz kommst. Denn wenn du nur oberflächlich weißt, was beispielsweise deine wirklichen Vorteile und dein Nutzen für deinen Kunden sind, dann helfen dir auch die Werkzeuge für das Verkaufsgespräch nicht. Dieses Workbook hilft dir dabei, in 12 Wochen deinen Vertriebsalltag leichter zu gestalten und Stellschrauben zu finden, die deine Vertriebsergebnisse deutlich erfolgreicher machen. Es ist ein sehr pragmatisches Workbook, das den Vertrieb einfach und unkompliziert darstellt. Es ist kein Fachbuch oder wissenschaftliches Buch!

Und es hat auch keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Das Workbook arbeitet mit dir als einzigartigem Menschen. Es schätzt dein Wissen, deinen gesunden Menschenverstand und deine Intuition. Lass dich davon gerne inspirieren.



Finde mit diesem Workbook deinen persönlichen Schlüssel für die

# vertriebliche Weiterentwicklung! Das ist der Schatz für deinen erfolgreichen Verkauf!

Wir sind wie wir sind und haben bestimmte Herangehensweisen in unserem Leben etabliert. Wir haben Verhaltensweisen gelernt, agieren oft automatisch und hinterfragen selten, ob wir anders erfolgreicher sein könnten. Veränderungen sind unbequem, und am liebsten sind wir in unserer Komfortzone. Dabei gibt es so viel mehr Möglichkeiten, als unser Gehirn für uns auswählt.

Ich habe dieses Workbook geschrieben, um dich genau aus dieser Komfortzone herauszuholen. Und das auf angenehme Art und Weise.



Ich möchte, dass du alle deine Möglichkeiten entdeckst und nutzt. Mit strukturierter Selbstreflexion kannst du deine blinden Flecken aufdecken. Dabei kommt es auf deine Offenheit an. Bist du bereit, diesen Weg gedanklich zu gehen und Taten folgen zu lassen?

Bist du bereit, Neues zu denken? Dann ist das Buch genau das Richtige für dich!





# Mein Versprechen an dich!

Es geht mir um eine sehr produktive, effektive und leichte, spielerische Weiterentwicklung für dich und die Umsetzung deines persönlichen Vertriebsplans.

Oft nehmen wir uns etwas vor, bleiben aber auf halbem Weg stecken. Bei diesem Workbook wirst du nach jedem Kapitel Maßnahmen für dich notieren und diese direkt umsetzen, weil es deine sind – auf dich zugeschnittene Vorschläge, bei denen du Lust bekommst, sie auszuprobieren.

In jedem Kapitel nimmst du konkrete Ideen, Tipps und Tricks für dich mit. Am Ende der 12 Wochen wirst du zusätzlich einen für dich individuellen Plan erarbeitet haben, der dir die Essenz der Dinge aufzeigt, die für dich wichtig sind.

Du erstellst eine Planung nach deinen eigenen Vorgaben und ohne Druck von außen: einen Plan nur für dich!

## **Dieses Buch ist:**

Für Selbstständige, Unternehmer und Außendienstler in mittelständischen Unternehmen, die – unabhängig von der Branche – selbstständig unternehmerisch arbeiten können und/oder wollen.

Für verantwortungsbewusste Verkäufer und Vertriebler, die schon ein paar Jahre ihre Tätigkeit ausüben.

## **Was bedeutet Vertrieb für mich?**

Die Möglichkeit, auf unterschiedlichen Plattformen Kunden zu gewinnen. Und Kunden gewinnt man, wenn Firmen und Menschen sich austauschen und sich davon überzeugen, dass sie gegenseitig von Nutzen und Mehrwert füreinander sind. Dann sind beide Seiten glücklich, und es kann sich eine langfristige Kundenbeziehung aufbauen.



### **Last but not least – noch drei wichtige Empfehlungen:**

1. Nimm dir Raum, die Inhalte wiederholt zu lesen. Ich habe mich bewusst eher kurzgehalten und mich auf die wichtigsten Stellschrauben konzentriert, damit du dich mit dem Wesentlichsten beschäftigen kannst.
2. Glaube daran, dass sich Ideen und Anregungen auch auf dem Weg zu deinem Ziel ohne Anstrengung entwickeln. Sei also achtsam für kleine Fortschritte und schätze sie wert.
3. Jeder Mensch macht in seinem eigenen Tempo Fortschritte. Mach dir also keine Sorgen, wenn es langsamer geht als gedacht. Manche Anregungen sind vielleicht schwieriger, andere leichter für dich umzusetzen. Nimm dir gegebenenfalls auch die Freiheit, zum nächsten Kapitel zu gehen, wenn du bei einem Kapitel nicht weiterkommst.



### **Essenziell wichtig!**

Es gibt nicht DEN richtigen Weg!  
Nur du weißt, wie es für dich richtig ist. Also schaffe dir deinen richtigen Weg.

Nun wünsche ich dir viel Spaß und scheue dich nicht, mich bzgl. Fragen oder Anregungen zu kontaktieren. Du erreichst mich unter: *mutmacher@claudiafreimuth.de*

Herzliche Grüße

Deine Claudia  
*Mutmacherin für authentischen Vertrieb*

# Inhalt

## 1. Dein Rahmen

Woche 1 Deine Ausgangslage

Woche 2 Dein Workbook-Ziel / deine Vision

## 2. Dein Produkt und viel mehr

Woche 3 Die Vorteile und der Nutzen

1. Das Produkt

2. Deine Person

3. Deine Firma

Das Alleinstellungsmerkmal

Woche 4 Der Nutzen

Elevator Pitch

## 3. Deine Kunden, Marketing- und Vertriebsaktivitäten

Woche 5 Deine Kunden

Marketing- und Vertriebsaktivitäten

1. Kundenfokus

2. Budget

3. Kanäle für Kundenakquise

4. Marketing- und Vertriebsplan

- 5. Tourenplan
- 6. Vertriebsdatenbank
- 7. Stammkundenpflege
- 8. Messbarkeit

Woche 6 Neukundenakquise im B2B (Business-to-Business)

Netzwerken

## 4. Dein Verkaufsgespräch

Woche 7 Vorbereitungen

- 1. Firmenwebsite
- 2. Internetrecherche
- 3. Zugriff auf Daten
- 4. Gesprächsvorbereitung

Bedarfsermittlung

Gesprächsführung

Woche 8 Gesprächsende

Onboarding und Follow-up

Formulierungen

Woche 9 Ergebnisse wirken lassen

## 5. Deine Arbeitsweise

Woche 10 Wissensmanagement

Beziehungsmanagement

Woche 11 Haltung und Herangehensweise

Zeit- und Organisationsmanagement

## 6. Dein Fahrplan

Woche 12 Deine Essenz

Deine Maßnahmen

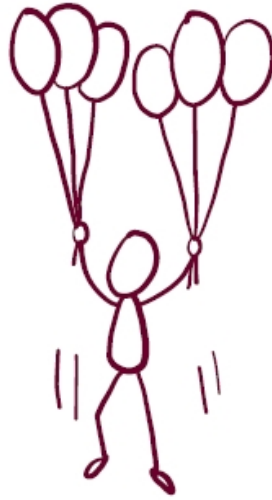
Statements aus der Praxis

Mutmacher-Workbook-Support

In 12 Wochen zum authentischen Vertrieb.



1. Dein Rahmen



2. Dein Produkt  
und viel mehr



3. Deine Kunden,  
Marketing-  
und Vertriebs-  
aktivitäten