

Jeder Mensch ist ein Verkäufer, wir alle verkaufen jeden Tag: Produkte, Ideen oder uns selbst

Endlich eine Buchserie die jede Berufsgruppe anspricht



Jeder ist im Vertrieb

... unabhängig von seiner Vorbildung und Berufsgruppe! Jeder hat Tag für Tag beruflich und privat mit Situationen zu tun, in denen er faktisch etwas verkauft: sei es tatsächlich ein Produkt oder eine Dienstleistung, sei es eine Idee, ein Wunsch oder man selbst als Person im Mitarbeiter- oder Bewerbungsgespräch – oder beim Flirten.

Michael Trabitzzsch hat sich diesem Thema mit seiner Erfahrung in einer 6teiligen Buchserie angenommen. Er erläutert an vielen praktischen Beispielen, welche Vorteile seine persönlichen Veränderungen für ihn bewirkt haben und warum er dieses Thema für jeden als wichtig erachtet.

Über den **ersten Band**, in dem der Leser erfährt, wie er persönlich zu seinem eigenen Erfolg beitragen kann, werden alle Facetten des Vertriebs bis zum **sechsten und letzten Band** behandelt. Dazugehörige Themen wie Kommunikation, Motivation und Zielsetzung sind ebenfalls Bestandteil. Jeder Band kann für sich gelesen und umgesetzt werden.

VERKAUFEN IST FÜR ALLE DA BAND 1 - 6

MICHAEL TRABITZSCH, geb. 1970, arbeitet seit über 14 Jahren im Vertrieb. Jetzt ist der Vertrieb seine Leidenschaft, aber das war nicht immer so. Angetrieben durch den Drang zur persönlichen Weiterentwicklung hat er sein Leben geändert und das Leben hat ihn geändert.

Dieser Wandel hat auf alle Fälle sein Leben im äußerst positiven Sinne geändert, sowohl im privaten wie auch im beruflichen Bereich die Art wie er denkt, seine Außenwirkung und wie er Dinge umsetzt, aber vor allem die Einstellung gegenüber dem Thema Vertrieb. Michael Trabitzzsch setzt heute Dinge um, die er sich früher nie vorstellen konnte und seine anfängliche Ablehnung gegen den Vertrieb hat sich in Euphorie gewandelt. Diese Erfahrungen und seine kontinuierlichen Beobachtungen von Alltagssituationen haben ihn veranlasst, sein langjähriges Wissen anderen durch seine Bücher weiterzugeben.

- > Ein Appell an die Wertschätzung des Servicegedanken
- > Vertiefte Einblicke in die Kundenbeziehung
- > Die perfekte Interaktion zwischen Mitmenschen
- > Kommunikation 2.0 mit dem Kunden
- > Optimierte und fokussierte die Vertriebsprozesse
- > Erfolgreiche Umsetzung seines Wissens in die Praxis

> Verkaufen ist für alle da

- Band 1 - Ihr persönlicher Anteil am Erfolg
ISBN 978-3-947996-00-1
- Band 2 - Die wunderbare Welt der Kunden
ISBN 978-3-947996-00-1
- Band 3 - Der Flirt mit dem Kunden
ISBN 978-3-947996-02-5
- Band 4 - Social Selling
ISBN 978-3-947996-03-2
- Band 5 - Schürfen bis es glänzt
ISBN 978-3-947996-04-9
- Band 6 - Durch Umsetzung zum Erfolg
ISBN 978-3-947996-05-6

176 - 232 Seiten, 1-farbig
Taschenbuch, 140mm x 210mm
€15,95 - 17,95 [D] | €16,40 - 18,50 [A]
ISBN 978-3-947996-xx-x
Sprache: Deutsch

Auch als ebook erhältlich
WG: 481, persönliche Veränderung
erscheint fortlaufend in 2019/ 2020
Weidenverlag Michael Trabitzzsch

 www.weidenverlag.de
info@sales4every1.com
+49 176 60 820 217

Jeder Mensch ist ein Verkäufer, wir alle verkaufen jeden Tag: Produkte, Ideen oder uns selbst

Endlich eine Buchserie die jede Berufsgruppe anspricht [1/6]



Jeder ist im Vertrieb

... unabhängig von seiner Vorbildung und Berufsgruppe! Jeder hat Tag für Tag beruflich und privat mit Situationen zu tun, in denen er faktisch etwas verkauft: sei es tatsächlich ein Produkt oder eine Dienstleistung, sei es eine Idee, ein Wunsch oder man selbst als Person im Mitarbeiter- oder Bewerbungsgespräch – oder beim Flirten.

Michael Trabitzzsch hat sich diesem Thema mit seiner Erfahrung in einer 6teiligen Buchserie angenommen. Er erläutert an vielen praktischen Beispielen, welche Vorteile seine persönlichen Veränderungen für ihn bewirkt haben und warum er dieses Thema für jeden als wichtig erachtet.

Schwerpunkt in dem **ersten Band** ist der Leser als Mensch und wie er ganz persönlich zu seinem eigenen Erfolg beitragen kann. Michael Trabitzzsch führt den Leser behutsam in das Thema ein. Dabei nimmt er Perspektivwechsel zwischen Verkäufer, Kunde und Beobachter vor und beschreibt alles anhand Alltagssituationen, die er selbst erlebt hat.

VERKAUFEN IST FÜR ALLE DA IHR PERSÖNLICHER ANTEIL AM ERFOLG

MICHAEL TRABITZSCH, geb. 1970, arbeitet seit über 12 Jahren im Vertrieb und hilft seinen Kunden bei den Herausforderungen der Digitalisierung. Sein Wissen hat er schon frühzeitig als Ausbilder bei Siemens weitergegeben. Dies führt er unter anderem als Sprecher auf internationalen Bühnen wie Las Vegas fort. Jetzt ist der Vertrieb seine Leidenschaft. Aber das war nicht immer so. Angetrieben durch den Drang zur persönlichen Weiterentwicklung hat er sein Leben geändert und das Leben hat ihn geändert.

Nach seinem Studium der Gebäudetechnik an der Fachhochschule München hatte er in diesem Beruf als Ingenieur in unterschiedlichen Funktionen erfolgreich gearbeitet. Sein letztes Projekt in diesem Berufsabschnitt war der Neubau des Headquarters des Süddeutschen Verlag. www.sales4every1.com

- > Ein Appell an die Wertschätzung des Servicegedanken
- > Ein Leitfaden für eine positive Persönlichkeitsaußenwirkung
- > authentisch, ehrlich, hilfreich
- > Viele anschauliche Beispiele und Tipps

> Verkaufen ist für alle da

- Band 1 - Ihr persönlicher Anteil am Erfolg
- Band 2 - Die wunderbare Welt der Kunden
- Band 3 - Der Flirt mit dem Kunden
- Band 4 - Social Selling
- Band 5 - Schürfen bis es glänzt
- Band 6 - Durch Umsetzung zum Erfolg

Vorwort

Gabriele Trabitzzsch

Architektin, Erstleserin & Ehefrau

176 Seiten, 1-farbig
Taschenbuch, 140mm x 210mm
€15,95 [D] | €16,40 [A]
ISBN 978-3-947996-00-1
Sprache: Deutsch
Auch als ebook erhältlich
WG: 481, persönliche Veränderung
seit März 2020 im Buchhandel
Weidenverlag Michael Trabitzzsch
www.weidenverlag.de
info@sales4every1.com
+49 176 60 820 217



Jeder Mensch ist ein Verkäufer, wir alle verkaufen jeden Tag: Produkte, Ideen oder uns selbst

Endlich eine Buchserie die jede Berufsgruppe anspricht [2/6]



Jeder ist im Vertrieb

... unabhängig von seiner Vorbildung und Berufsgruppe! Jeder hat Tag für Tag beruflich und privat mit Situationen zu tun, in denen er faktisch etwas verkauft: sei es tatsächlich ein Produkt oder eine Dienstleistung, sei es eine Idee, ein Wunsch oder man selbst als Person im Mitarbeiter- oder Bewerbungsgespräch – oder beim Flirten.

Michael Trabitzzsch hat sich diesem Thema mit seiner Erfahrung in einer 6teiligen Buchserie angenommen. Er erläutert an vielen praktischen Beispielen, welche Vorteile seine persönlichen Veränderungen für ihn bewirkt haben und warum er dieses Thema für jeden als wichtig erachtet.

Der **zweite Band** beleuchtet die Welt des Kunden: Von welchen Faktoren hängt seine Zufriedenheit ab und wie kann seine Kundenloyalität erhöht werden? Wenn der Leser selbst in der Rolle des Kunden ist, wird er ebenfalls ein besseres Verständnis für das Verkaufsgespräch entwickeln und hierdurch besser beraten werden.

VERKAUFEN IST FÜR ALLE DA DIE WUNDERBARE WELT DER KUNDEN

MICHAEL TRABITZSCH, geb. 1970, arbeitet seit über 12 Jahren im Vertrieb und hilft seinen Kunden bei den Herausforderungen der Digitalisierung. Sein Wissen hat er schon frühzeitig als Ausbilder bei Siemens weitergegeben. Dies führt er unter anderem als Sprecher auf internationalen Bühnen wie Las Vegas fort. Jetzt ist der Vertrieb seine Leidenschaft. Aber das war nicht immer so. Angetrieben durch den Drang zur persönlichen Weiterentwicklung hat er sein Leben geändert und das Leben hat ihn geändert.

Nach seinem Studium der Gebäudetechnik an der Fachhochschule München hatte er in diesem Beruf als Ingenieur in unterschiedlichen Funktionen erfolgreich gearbeitet. Sein letztes Projekt in diesem Berufsabschnitt war der Neubau des Headquarters des Süddeutschen Verlag. www.sales4every1.com

- > Vertiefte Einblicke in die Kundenbeziehung
- > Ein Leitfaden für eine höhere Kundenloyalität
- > authentisch, ehrlich, hilfreich
- > Viele anschauliche Beispiele und Tipps

> Verkaufen ist für alle da

Band 1 - Ihr persönlicher Anteil am Erfolg
Band 2 - Die wunderbare Welt der Kunden
Band 3 - Der Flirt mit dem Kunden
Band 4 - Social Selling
Band 5 - Schürfen bis es glänzt
Band 6 - Durch Umsetzung zum Erfolg

Vorwort

Dr.-Ing. Thomas Zepf

Geschäftsführer in einem Ingenieurbüro

188 Seiten, 1-farbig
Taschenbuch, 140mm x 210mm
€15,95 [D] | €16,40 [A]
ISBN 978-3-947996-01-8
Sprache: Deutsch
Auch als ebook erhältlich
WG: 481, persönliche Veränderung
seit März 2020 im Buchhandel
Weidenverlag Michael Trabitzzsch
www.weidenverlag.de
info@sales4every1.com
+49 176 60 820 217



Jeder Mensch ist ein Verkäufer, wir alle verkaufen jeden Tag: Produkte, Ideen oder uns selbst

Endlich eine Buchserie die jede Berufsgruppe anspricht [3/6]



Jeder ist im Vertrieb

... unabhängig von seiner Vorbildung und Berufsgruppe! Jeder hat Tag für Tag beruflich und privat mit Situationen zu tun, in denen er faktisch etwas verkauft: sei es tatsächlich ein Produkt oder eine Dienstleistung, sei es eine Idee, ein Wunsch oder man selbst als Person im Mitarbeiter- oder Bewerbungsgespräch – oder beim Flirten.

Michael Trabitzzsch hat sich diesem Thema mit seiner Erfahrung in einer 6teiligen Buchserie angenommen. Er erläutert an vielen praktischen Beispielen, welche Vorteile seine persönlichen Veränderungen für ihn bewirkt haben und warum er dieses Thema für jeden als wichtig erachtet.

Der **dritte Band** nimmt die Interaktion zwischen dem Leser und dem Kunden - und damit auch allen anderen Mitmenschen - unter die Lupe. Der Leser wird mit diesem Wissen seine Präsentationen merklich verändern, aktiver zuhören und offener auf Personen zugehen. Selbst für Introvertierte wird so der Small Talk zu einem gelungenen Gesprächseinstieg führen.

VERKAUFEN IST FÜR ALLE DA DER FLIRT MIT DEM KUNDEN

MICHAEL TRABITZSCH, geb. 1970, arbeitet seit über 12 Jahren im Vertrieb und hilft seinen Kunden bei den Herausforderungen der Digitalisierung. Sein Wissen hat er schon frühzeitig als Ausbilder bei Siemens weitergegeben. Dies führt er unter anderem als Sprecher auf internationalen Bühnen wie Las Vegas fort. Jetzt ist der Vertrieb seine Leidenschaft. Aber das war nicht immer so. Angetrieben durch den Drang zur persönlichen Weiterentwicklung hat er sein Leben geändert und das Leben hat ihn geändert.

Nach seinem Studium der Gebäudetechnik an der Fachhochschule München hatte er in diesem Beruf als Ingenieur in unterschiedlichen Funktionen erfolgreich gearbeitet. Sein letztes Projekt in diesem Berufsabschnitt war der Neubau des Headquarters des Süddeutschen Verlag. www.sales4every1.com

- > Die perfekte Interaktion zwischen Mitmenschen
- > Ein Leitfaden für den gelungenen Gesprächseinstieg
- > authentisch, ehrlich, hilfreich
- > Viele anschauliche Beispiele und Tipps
- > Verkaufen ist für alle da

Band 1 - Ihr persönlicher Anteil am Erfolg
Band 2 - Die wunderbare Welt der Kunden
Band 3 - Der Flirt mit dem Kunden
Band 4 - Social Selling
Band 5 - Schürfen bis es glänzt
Band 6 - Durch Umsetzung zum Erfolg

Vorwort

Sebastian Kühner

Trainer, Speaker und Buchautor

204Seiten, 1-farbig
Taschenbuch, 140mm x 210mm
€16,95 [D] | €17,50 [A]
ISBN 978-3-947996-02-5
Sprache: Deutsch
Auch als ebook erhältlich
WG: 481, persönliche Veränderung
seit März 2020 im Buchhandel
Weidenverlag Michael Trabitzzsch
www.weidenverlag.de
info@sales4every1.com
+49 176 60 820 217



Jeder Mensch ist ein Verkäufer, wir alle verkaufen jeden Tag: Produkte, Ideen oder uns selbst

Endlich eine Buchserie die jede Berufsgruppe anspricht [4/6]



Jeder ist im Vertrieb

... unabhängig von seiner Vorbildung und Berufsgruppe! Jeder hat Tag für Tag beruflich und privat mit Situationen zu tun, in denen er faktisch etwas verkauft: sei es tatsächlich ein Produkt oder eine Dienstleistung, sei es eine Idee, ein Wunsch oder man selbst als Person im Mitarbeiter- oder Bewerbungsgespräch – oder beim Flirten.

Michael Trabitzsich hat sich diesem Thema mit seiner Erfahrung in einer 6teiligen Buchserie angenommen. Er erläutert an vielen praktischen Beispielen, welche Vorteile seine persönlichen Veränderungen für ihn bewirkt haben und warum er dieses Thema für jeden als wichtig erachtet.

Der **vierte Band** ist die Fortsetzung von Band 3. Social Selling ist Kommunikation 2.0, also die moderne Art, um mit den Kunden zu sprechen und sie über aktuelle Themen auf dem Laufenden zu halten. In diesem Buch erfährt der Leser alle Hintergründe zu diesem Thema und wie er sich für seine Kunden als seine Vertrauensperson etabliert.

VERKAUFEN IST FÜR ALLE DA SOCIAL SELLING

MICHAEL TRABITZSCH, geb. 1970, arbeitet seit über 12 Jahren im Vertrieb und hilft seinen Kunden bei den Herausforderungen der Digitalisierung. Sein Wissen hat er schon frühzeitig als Ausbilder bei Siemens weitergegeben. Dies führt er unter anderem als Sprecher auf internationalen Bühnen wie Las Vegas fort. Jetzt ist der Vertrieb seine Leidenschaft. Aber das war nicht immer so. Angetrieben durch den Drang zur persönlichen Weiterentwicklung hat er sein Leben geändert und das Leben hat ihn geändert.

Nach seinem Studium der Gebäudetechnik an der Fachhochschule München hatte er in diesem Beruf als Ingenieur in unterschiedlichen Funktionen erfolgreich gearbeitet. Sein letztes Projekt in diesem Berufsabschnitt war der Neubau des Headquarters des Süddeutschen Verlag. www.sales4every1.com

- > Kommunikation 2.0 mit dem Kunden
- > Ein Leitfaden um sich für seine Kunden als Vertrauensperson zu etablieren
- > authentisch, ehrlich, hilfreich
- > Viele anschauliche Beispiele und Tipps

> Verkaufen ist für alle da

Band 1 - Ihr persönlicher Anteil am Erfolg
Band 2 - Die wunderbare Welt der Kunden
Band 3 - Der Flirt mit dem Kunden
Band 4 - Social Selling
Band 5 - Schürfen bis es glänzt
Band 6 - Durch Umsetzung zum Erfolg

Vorwort

Franziska Schaadt

Gründer, Social Selling Coach & Speaker

232 Seiten, 1-farbig
Taschenbuch, 140mm x 210mm
€16,95 [D] | €17,50 [A]
ISBN 978-3-947996-03-2
Sprache: Deutsch
Auch als ebook erhältlich
WG: 481, persönliche Veränderung
seit März 2020 im Buchhandel
Weidenverlag Michael Trabitzsich
www.weidenverlag.de
info@sales4every1.com
+49 176 60 820 217



Jeder Mensch ist ein Verkäufer, wir alle verkaufen jeden Tag: Produkte, Ideen oder uns selbst

Endlich eine Buchserie die jede Berufsgruppe anspricht [5/6]



Jeder ist im Vertrieb

... unabhängig von seiner Vorbildung und Berufsgruppe! Jeder hat Tag für Tag beruflich und privat mit Situationen zu tun, in denen er faktisch etwas verkauft: sei es tatsächlich ein Produkt oder eine Dienstleistung, sei es eine Idee, ein Wunsch oder man selbst als Person im Mitarbeiter- oder Bewerbungsgespräch – oder beim Flirten.

Michael Trabitzzsch hat sich diesem Thema mit seiner Erfahrung in einer 6teiligen Buchserie angenommen. Er erläutert an vielen praktischen Beispielen, welche Vorteile seine persönlichen Veränderungen für ihn bewirkt haben und warum er dieses Thema für jeden als wichtig erachtet.

Im **fünften Band** erfährt der Leser, wie er nach all seinen Anstrengungen am Ende auch Geld verdient und seine Vertriebsprozesse optimiert. Es hilft ihm aus der Masse der potenziellen Kunden wahre Rohdiamanten zu schürfen. Obwohl es auf den ersten Blick um klassischen Vertrieb geht, ist dieses Buch ganz im Sinne des Titels der Buchserie für wirklich alle interessant.

VERKAUFEN IST FÜR ALLE DA SCHÜRFEN BIS ES GLÄNZT

MICHAEL TRABITZSCH, geb. 1970, arbeitet seit über 12 Jahren im Vertrieb und hilft seinen Kunden bei den Herausforderungen der Digitalisierung. Sein Wissen hat er schon frühzeitig als Ausbilder bei Siemens weitergegeben. Dies führt er unter anderem als Sprecher auf internationalen Bühnen wie Las Vegas fort. Jetzt ist der Vertrieb seine Leidenschaft. Aber das war nicht immer so. Angetrieben durch den Drang zur persönlichen Weiterentwicklung hat er sein Leben geändert und das Leben hat ihn geändert.

Nach seinem Studium der Gebäudetechnik an der Fachhochschule München hatte er in diesem Beruf als Ingenieur in unterschiedlichen Funktionen erfolgreich gearbeitet. Sein letztes Projekt in diesem Berufsabschnitt war der Neubau des Headquarters des Süddeutschen Verlag. www.sales4every1.com

- > Optimierte und fokussiert die Vertriebsprozesse
- > Ein Leitfaden um aus der Masse der potentiellen Kunden wahre Rohdiamanten zu schürfen
- > authentisch, ehrlich, hilfreich
- > Viele anschauliche Beispiele und Tipps

> Verkaufen ist für alle da

- Band 1 - Ihr persönlicher Anteil am Erfolg
- Band 2 - Die wunderbare Welt der Kunden
- Band 3 - Der Flirt mit dem Kunden
- Band 4 - Social Selling
- Band 5 - Schürfen bis es glänzt
- Band 6 - Durch Umsetzung zum Erfolg

Vorwort

Markus Speiser

Geschäftsführer & Vertriebsexperte

232 Seiten, 1-farbig
Taschenbuch, 140mm x 210mm
€17,95 [D] | €18,50 [A]
ISBN 978-3-947996-04-9
Sprache: Deutsch
Auch als ebook erhältlich
WG: 481, persönliche Veränderung
seit März 2020 im Buchhandel
Weidenverlag Michael Trabitzzsch
www.weidenverlag.de
info@sales4every1.com
+49 176 60 820 217



Jeder Mensch ist ein Verkäufer, wir alle verkaufen jeden Tag: Produkte, Ideen oder uns selbst

Endlich eine Buchserie die jede Berufsgruppe anspricht [6/6]



Jeder ist im Vertrieb

... unabhängig von seiner Vorbildung und Berufsgruppe! Jeder hat Tag für Tag beruflich und privat mit Situationen zu tun, in denen er faktisch etwas verkauft: sei es tatsächlich ein Produkt oder eine Dienstleistung, sei es eine Idee, ein Wunsch oder man selbst als Person im Mitarbeiter- oder Bewerbungsgespräch – oder beim Flirten.

Michael Trabitzsich hat sich diesem Thema mit seiner Erfahrung in einer 6teiligen Buchserie angenommen. Er erläutert an vielen praktischen Beispielen, welche Vorteile seine persönlichen Veränderungen für ihn bewirkt haben und warum er dieses Thema für jeden als wichtig erachtet.

Theorie ist hilfreich, doch nur die Umsetzung in der Praxis macht den Leser erfolgreich. Mit dem Wissen aus dem **sechsten Band** wird der Leser seinen gesammelten Erfahrungsschatz besser in die Praxis umsetzen können. Seine investierte Zeit und auch das Geld, das er in Fort- und Weiterbildungsmaßnahmen gesteckt hat, wird gewinnbringend umgesetzt.

VERKAUFEN IST FÜR ALLE DA DURCH UMSETZUNG ZUM ERFOLG

MICHAEL TRABITZSCH, geb. 1970, arbeitet seit über 12 Jahren im Vertrieb und hilft seinen Kunden bei den Herausforderungen der Digitalisierung. Sein Wissen hat er schon frühzeitig als Ausbilder bei Siemens weitergegeben. Dies führt er unter anderem als Sprecher auf internationalen Bühnen wie Las Vegas fort. Jetzt ist der Vertrieb seine Leidenschaft. Aber das war nicht immer so. Angetrieben durch den Drang zur persönlichen Weiterentwicklung hat er sein Leben geändert und das Leben hat ihn geändert.

Nach seinem Studium der Gebäudetechnik an der Fachhochschule München hatte er in diesem Beruf als Ingenieur in unterschiedlichen Funktionen erfolgreich gearbeitet. Sein letztes Projekt in diesem Berufsabschnitt war der Neubau des Headquarters des Süddeutschen Verlag. www.sales4every1.com

- Nicht nur Reden sondern Handeln
- Erfolgreiche Umsetzung seines Wissens in die Praxis
- authentisch, ehrlich, hilfreich
- Viele anschauliche Beispiele und Tipps
- **Verkaufen ist für alle da**
 - Band 1 - Ihr persönlicher Anteil am Erfolg
 - Band 2 - Die wunderbare Welt der Kunden
 - Band 3 - Der Flirt mit dem Kunden
 - Band 4 - Social Selling
 - Band 5 - Schürfen bis es glänzt
 - Band 6 - Durch Umsetzung zum Erfolg

Vorwort

Dr. Florian Ilgen - Der Passioneer
Mentalist | Mentor | Keynote Speaker

188 Seiten, 1-farbig
Taschenbuch, 140mm x 210mm
€15,95 [D] | €16,40 [A]
ISBN 978-3-947996-05-6
Sprache: Deutsch
Auch als ebook erhältlich
WG: 481, persönliche Veränderung
seit März 2020 im Buchhandel
Weidenverlag Michael Trabitzsich
www.weidenverlag.de
info@sales4every1.com
+49 176 60 820 217

