

„Es ist ganz normal, viele Neins zu hören“

Nordkreis-Unternehmertag in Merzen: Oliver Schumacher hält Vortrag über „halbe Sachen“ im Verkauf

Von Christian Geers

MERZEN. Leidenschaft, Ausdauer und Reflexionsfähigkeit zeichnen nach Ansicht von Oliver Schumacher einen idealen Verkäufer aus. Der Buchautor und Verkaufstrainer ist am Mittwoch, 10. September, Gast auf dem Nordkreis-Unternehmertag in Merzen. „Schluss mit halben Sachen im Verkauf“, heißt sein Vortrag. Eine seiner Beobachtungen: „Vielen Verkäufern fehlt es an Verbindlichkeit und Konsequenz.“ Über „halbe Sachen“ und mögliche Lösungen sprach der Diplom-Betriebswirt vorab mit dem „Besenbrücker Kreisblatt“.

Herr Schumacher, wie sind Sie zum Verkaufstrainer geworden?

Zehn Jahre lang arbeitete ich sehr erfolgreich im Verkaufs-



Oliver Schumacher hält den Gastvortrag beim Nordkreis-Unternehmertag in Merzen.

Foto: Andre Sobott

außendienst für einen Markenartikler. Eigentlich sollte ich dort Verkaufstrainer wer-

den. Aber weil mein damaliger Arbeitgeber aufgekauft worden ist, hatte ich unter den neuen Bedingungen keine Lust mehr. Und darum machte ich mich vor fünf Jahren selbstständig.

Ihr Vortrag beim Nordkreis-Unternehmertag lautet „Schluss mit halben Sachen im Verkauf“. Mögen Sie uns mal einige „halbe Sachen“ verraten?

Vielen Verkäufern fehlt es an Verbindlichkeit und Konsequenz. So machen sie dann ungewollt ein Konjunkturprogramm für ihre Mitbewerber. Sie schreiben Angebote, fassen aber ungenügend nach. Sie geben häufig vorschnell Rabatte und behandeln die zwingend notwendige Neukundengewinnung stiefmütterlich.

Was halten Sie von dem in

Ihrer Branche immer mal wieder gehörten Satz „Verkaufen kann man oder nicht“?

Das ist eine beliebte Ausrede, um sein eigenes Unvermögen schönzureden. Natürlich muss man Lust und Interesse an dieser Aufgabe haben, der Rest ist lernbar. Genauso wie Autofahren, Fußballspielen oder Operieren.

Dann gibt es noch den Spruch „Wo verkauft wird, da wird gelogen“?

Es gibt im Verkauf leider auch Laberheinis, die das Blaue vom Himmel versprechen, um den Auftrag zu gewinnen. Erfreulicherweise werden Kunden und Verbraucher aber immer kritischer, sodass diese solchen erfreulicherweise immer weniger in die Hände fallen.

Was zeichnet für Sie einen

idealen Verkäufer aus?

Leidenschaft, denn es ist ganz normal, viele Neins zu hören. Ausdauer, denn Kunden kaufen immer, die Frage ist nur, was von wem. Und Reflexionsfähigkeit, weil Verkäufer aus ihren Resultaten lernen müssen, um zukunftsfähig bleiben zu können.

Sie haben mehrere Bücher zum Thema verfasst, eines mit dem Titel „Was viele Verkäufer nicht zu fragen wagen“. Bei welchen Themen fehlt ihnen der Mut?

Viele Verkäufer haben Angst vor Ablehnung und versagen deswegen bei der Neukundengewinnung. Und andere wissen selbst nicht, warum sie eine Bereicherung mit ihrem Angebot sind, und knicken so bei Preisverhandlungen viel zu schnell ein. Solche Dinge werden aber leider auf Vertriebstagungen viel zu sel-

ten thematisiert, und darum werkeln viele für sich allein vor sich hin.

Auf was dürfen sich Ihre Zuhörer beim Nordkreis-Unternehmertag in Merzen freuen?

In den 45 Minuten werde ich über typische Ängste und Fehler im Verkaufsalltag sprechen. Außerdem liefere ich Lösungsansätze, wie Verkäufer wertschätzend und professionell Angebote schreiben und Aufträge machen sowie Preise auf Augenhöhe durchsetzen.

Informationen im Internet:

www.oliver-schumacher.de
Der Nordkreis-Unternehmertag beginnt am Mittwoch, 10. September, um 19 Uhr in der Firma Möller Maschinenbau in Merzen, Bottumer Straße 2; Informationen: www.ilek-nol.de