

Verkaufstrainer und Redner

Oliver Schumacher

macht **Bock auf Vertrieb!**

Der siebenfache Buchautor zeigt seit 2009 unter dem Motto „Ehrlichkeit verkauft“ als Trainer und Redner auf, wie Verkaufen ohne Verkäuferfloskeln on- und offline gelingt. Er sorgt bei den Teilnehmenden, egal ob jung oder alt, schnell für Glaubwürdigkeit und Sympathie, da er auch offen über eigene Fehler im Verkauf spricht. Durch geschicktes Storytelling verankert der Sprechwissenschaftler Verkaufstipps nachhaltig in den Köpfen der Teilnehmenden. Ihm ist Relevanz sehr wichtig. Darum schmückt der leidenschaftliche Verkäufer, der selbst zuvor über zehn Jahre sehr erfolgreich im Verkaufsaußendienst für die Markenartikelindustrie gearbeitet hat, Themen nicht unnötig aus. Sein Anspruch ist, dass Teilnehmende als auch Auftraggeber nach Veranstaltungen über ihn sagen können „Die Zeit mit Oliver Schumacher hat sich wirklich gelohnt.“ Das ihm das gelingt, beweisen seine zahlreichen Referenzen als auch seine langjährigen Kunden, die ihn regelmäßig beauftragen.



Vorträge und Trainings

- | Bock auf Vertrieb: Mehr Motivation und Erfolg im Verkaufsalltag
- | Preisverhandlung: Trotz günstigerer Mitbewerber margenstarke Abschlüsse tätigen
- | Akquise: Erfolgreiche Kaltakquise als auch Rückgewinnung ehemaliger Kunden
- | Verkaufen auf Augenhöhe: Wie Menschen (endlich) leidenschaftlich verkaufen, die eigentlich lieber nur beraten und informieren möchten
- | Kommunikation für Könner: Wie schwierige Situationen und Gespräche mit Kunden gemeistert werden

Was unterscheidet ihn von anderen Vertriebsexperten?

- Greifbar und echt, da er auch offen über (eigene) Missgeschicke und Fehler im Verkaufsalltag spricht.
- Empfiehlt keine Verkäuferfloskeln á la „Darf ich gleich auf den Punkt kommen?“, sondern Worte und Sätze, die Menschen auch im privaten Leben nutzen.
- Liest nicht nur Bücher über Vertrieb und Verkauf, sondern hat mittlerweile sieben Werke für renommierte Verlage geschrieben.
- Sucht bei Übungen und Verkaufsbegleitungen nicht das Haar in der Suppe, sondern bestärkt Menschen darin, bestmöglichst zu machen.
- Hat keine selbstbereichernden AGBs. So sichert er sich beispielsweise kein Ausfallhonorar vertraglich zu, sollte der vereinbarte Termin ausfallen.

Zum online Kalender für kostenfreies Erstgespräch
<https://oliver-schumacher.de/beratungstermin/>

Berufliche Stationen

- 2009 — heute: Selbstständiger Verkaufstrainer, Redner und Autor
- 1999 — 2008: Verkäufer im Außendienst für einen Markenartikelkonzern
- 1996 — 1998: Assistent des Verkaufsleiters in der Lebensmittelindustrie

Berufsbegleitende Ausbildungen

- | Master of Speech Communication and Rhetoric (M.A.), Universität Regensburg
- | Diplom-Betriebswirt (FH), Private Fachhochschule Göttingen
- | Fachkaufmann für Vertrieb (IHK)

Buchveröffentlichungen



Auszug Referenzen

Mehr Referenzen auf seiner [Webseite](#) sowie bei [ProvenExpert](#).

„Durch konkrete Praxisbeispiele haben die Teilnehmer einen hohen Mehrwert erfahren.“
Britta Kilhof, Hauptgeschäftsführerin, CDH-Westfalen-Mitte e.V., Unna

„Ich kann die Unterstützung von Oliver nur wärmstens weiterempfehlen.“
David Möller, Managing Director, 4Packaging GmbH, Dissen a. T. W

„Die Verbesserung der Tagesumsätze nach einem Einzelcoaching sind geradezu verblüffend: 20 Prozent mehr Aufträge.“
Martin Sudau, Geschäftsführer, Sudau Agro GmbH, Erding

Konditionen, Leistungen, Kontakt

Honorar: Auf Anfrage | Sprache: 
Reisekosten von/bis: D-49809 Lingen (Ems)

Leistungen (on- & offline)
Vortrag
Training
Einzelcoaching

Kontakt
Telefon: 0591 6104416
os@oliver-schumacher.de
<https://oliver-schumacher.de/>

 [@oliverschumacherverkaufstrainer](#)

 [@Oliver_Schumacher10](#)

 [@oliver-schumacher-b67383212](#)