

Trotz Krisen & Corona – mit Schumacher klappt es!

Von Inge Meyer, Lingen.

Im Alter von 36 Jahren machte sich Oliver Schumacher als Verkaufstrainer in Lingen selbstständig und fing bei „Null“ an. Heute ist er einer der besten Trainer Deutschlands. „Nach meiner über zehnjährigen Berufserfahrung als Außendienstmitarbeiter für die Wella AG stand der Entschluss fest, mich als Verkaufstrainer selbstständig zu machen“, erzählt Oliver Schumacher, gelernter Industriekaufmann, Betriebswirt (FH), Sprechwissenschaftler (M.A.) und siebenfacher Buchautor, der im März 2019 seine gut bezahlte Außendienst-Tätigkeit aufgab und den Sprung in die Selbstständigkeit wagte.

Obwohl er einen sicheren Job bei seinem Arbeitgeber hatte, fing er sozusagen wieder von vorne an. „Mir fehlte die Identifikation mit dem Konzern, als dieser von Procter & Gamble übernommen wurde“, so der Lingener, der seit 2009 Erfolgsgeschichte schreibt.

Die Dr. Kurt Wolff GmbH & Co. KG aus Bielefeld, deren Haarkosmetik-



Verkaufstrainer Oliver Schumacher feiert das 15-jährige Jubiläum.

Foto: privat

marke Alcina vielen ein Begriff ist, sei sein erster großer Kunde gewesen. Seit vielen Jahren setzen unter anderem der Radialbesen- und Selbstfahrerhersteller Westermann in Meppen sowie die Unternehmensgruppe Bröring in Dinklage und Schmees Lädenbau in Lathen auf die Expertise

des mehrfach ausgezeichneten Verkaufstrainers.

„Mit dem Verkaufstraining, also beispielsweise Neukundengewinnung und Preisverhandlungen für bessere Umsatzerlöse, verhält es sich genauso wie im Spitzensport: Ohne regelmäßige Trainingseinheiten und Schulungen, also Argumentation, Verkaufsdialoge, Rhetorik, Präsentation und praktische Beispiele, schießt man keine Tore und schreibt keine besseren Umsatzzahlen“, erklärt der gebürtige Cuxhavener, der im Jahr 2015 mit dem „Best-Speaker-Preis“ in New York geehrt wurde. „Die Ehrung als bester Redner in New York war schon ein Highlight in den ersten zehn Jahren“, fügt Schumacher hinzu.

Krisen & „Post-Corona“

„Insbesondere Online-Schulungen werden seit der Corona Pandemie nach wie vor verstärkt gebucht“, so der Verkaufsexperte. Insofern entfällt die Anreise oder die Hotelübernachtung, so dass Auftraggeber Kosten sparen. Seit der Pandemie hat sich der Vertrieb in vielen Branchen sehr gewandelt. „Hier hat sich gezeigt, dass der Außendienst noch besser mit seinen Verkaufsargumenten überzeugen muss, sonst ist auch der langjährige Kunde weg“, so Schumacher, der im gesamten deutschsprachigen Raum bis nach Österreich und der Schweiz online als auch vor Ort Verkaufstrainings gibt und Vorträge hält.

An rund 80 Tagen im Jahr tritt der gefragte Verkaufsexperte in Hotels oder Firmenräumlichkeiten für unternehmensinterne Trainings auf, hält ungefähr zehn Vorträge im Jahr und begleitet im Schnitt an 20 Tagen Verkäufer bei ihrer Arbeit. „Im Jubiläumsjahr fahre ich wieder meine hohen Umsätze ein, die ich vor der Pandemie erwirtschaftete. Und es geht weiter bergauf, denn margenstark Verkaufen und souveräne Kundenbindung wird in der heutigen Zeit nicht einfacher.“

Auf YouTube ist der gefragte Verkaufstrainer sehr aktiv und inspiriert jeden Dienstag zahlreiche Verkäufer für bessere Geschäfte mit Verkaufstipps. Sein erstes Buch „Was viele Verkäufer nicht zu fragen wagen“ ist bereits in der 4. Auflage erschienen, sein Werk „Preisverhandlung“ kürzlich in der fünften.



Von links: Verkaufstrainer Oliver Schumacher, hier mit Inge Meyer, Steffen Herbert und Hans Buse, referiert am 24. Mai in Aurich.

Foto: Archiv