

Neue OZ online 16.11.2010, 09:58

[drucken](#) [Fenster schliessen](#)

Diesen Artikel finden Sie unter: <http://www.noz.de/lokales/49065411/ein-guter-verkaeufel-muss-auch-nein-sagen-koennen>

Ausgabe: Lingerer Tagespost

Veröffentlicht am: 13.11.2010

## Ein guter Verkäufer muss auch „Nein“ sagen können

pe Lingen

Lingen. „Was viele Verkäufer nicht zu fragen wagen – 100 Tipps für bessere Verkaufsergebnisse im Außendienst“ lautet der Titel eines Buches für Verkaufsberater, das im Sommer erschienen ist. Antworten gibt Oliver Schumacher, Autor des Buchs, Verkaufstrainer und Existenzgründer. Also, eine Frage: Was braucht ein guter Verkäufer? „Ehrlichkeit, Verlässlichkeit, Verbindlichkeit“, erwidert der 37-jährige Lingerer. Ein guter Verkäufer müsse auch zu einem Kunden sagen können: „Das ist nicht das Richtige für Dich.“



Oliver Schumacher: Verkaufstrainer und Buchautor. Foto: pe

Das Richtige für Schumacher ist das Verkaufen, wie er rasch merkte, als er als gelernter Industriekaufmann (mit späterem Studium zum Betriebswirt) für eine Haarkosmetikfirma in den Außendienst ging. Er habe da nicht anfangen wollen, „um den letzten Verkaufsberater auf den vorletzten Platz zu verdrängen“. Schumacher engagierte sich, besuchte viele Seminare, auch auf eigene Kosten, bis er im Unternehmen unter den Top Ten von 200 Verkäufern lag.

Als dieses von einem anderen Unternehmen übernommen wurde, sprang der Lingerer ab und investierte seine Abfindung in die eigene Existenzgründung. In Deutschland gibt es rund 25000 Verkaufstrainer. „Keiner hat darauf gewartet, dass ich mich selbstständig mache“, beschreibt Schumacher das Grundproblem jedes Existenzgründers: Man muss nicht nur von sich überzeugt sein, sondern auch andere von seinem Produkt überzeugen können.

Schumacher machte sich als Verkaufstrainer in der Beauty-Branche bekannt, veröffentlichte Artikel in Fachzeitschriften, jetzt das Buch. Außerdem berät er Existenzgründer im Rahmen des Programms Gründercoaching Deutschland, wie diese sich und ihr Angebot besser verkaufen. Inzwischen ist er bundesweit unterwegs und leitet Seminare. Schumacher kann von seiner freiberuflichen Tätigkeit leben und auch schon wieder Geld sparen.

„Die größte Herausforderung ist für mich gewesen, eigenverantwortlich sich selbst Ziele zu setzen und diese dann zu erreichen“, berichtet er. Im Angestelltenverhältnis bekomme der Verkäufer eine Zielvorgabe, an der er

sich orientieren müsse. „Wenn aber keiner morgens sagt: Ich erwarte dies, mache das und jenes, dann ist es schon etwas schwer, ‚aus dem Quark zu kommen‘“, beschreibt der Lingener die anfänglichen Probleme als Selbstständiger, sein eigener Motivator zu sein. Auch der sicherlich sinnvolle Gründungszuschuss für Existenzgründer als regelmäßiges „Einkommen“ über neun Monate hinweg könne einen „ein wenig benebeln“. Dadurch habe er wohl drei Monate verloren.

Doch das ist lange vorbei. Schumacher sieht sich ein Jahr nach der Existenzgründung selbst „auf Kurs“, hat sein Umsatzziel für 2011 bereits formuliert: „1 plus zehn plus 100“ – ein weiteres Buch, zehn Seminartage, die er selbst besucht, um immer auf dem neuesten Stand zu bleiben, und 100 Trainertage mit ihm selbst als Seminarleiter.

Weitere Infos: [www.verkaufsergebnisse.de](http://www.verkaufsergebnisse.de). Heute lädt die Existenzgründungsinitiative Emsland (EX-EL) von 10 bis 13 Uhr in der Halle IV in Lingen zum Existenzgründertag ein. Interessierte, vor allem angehende Unternehmerinnen und Unternehmer, sind herzlich eingeladen.

---

© Copyright by Neue Osnabrücker Zeitung GmbH & Co. KG, Breiter Gang 10-16 49074 Osnabrück

Alle Rechte vorbehalten.

Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung.