

## Sie sind mehr Verkäufer als Sie dachten

**Verkaufstrainer Oliver Schumacher hat ein Buch über „Verkaufen auf Augenhöhe“ geschrieben. Das ist ein Ratgeber für Verkäufer – und damit für Friseure.**

In den vergangenen Monaten haben wir an dieser Stelle viele Verkaufstipps von Oliver Schumacher veröffentlicht, die ganz konkret auf typische Verkaufssituationen und Problemfelder der Friseurbranche eingingen. Die Friseurbranche bietet beim Thema „Verkauf“ extreme Schwankungsbreiten. Von gar nichts bis zu 20 Prozent Umsatzanteil ist hier alles drin. Dabei könnte es so einfach sein. Zumindest, wenn man sich die Zeit nimmt, nicht an den Symptomen herumzudoktern, sondern sich die Ursachen anzusehen. Verkaufstrainer Oliver Schumacher hat jetzt im Gabler-Verlag ein (Work-)Book veröffentlicht, in dem er nachhaltig verschiedene Kommunikationsmodelle erklärt. Denn – so seine These – die Ursache für das Misslingen von (Verkaufs-)gesprächen sei oft die mangelnde Kommunikationsfähigkeit der Verkäufer, indem sie falsche Formulierungen verwenden, die nicht zur Persönlichkeit des Kunden passen. Bevor Sie aber jetzt sagen, ja, ich will gar keine

Produkte verkaufen können, sollten Sie noch einen Moment zuhören! Schumachers Workbook lässt sich durchaus nicht nur als Anleitung zum Verkaufen von Produkten lesen. Es ist viel mehr. Es ist ein Buch über wertschätzende Kommunikation und darüber, wie ich Kunden nachhaltig überzeuge. Und das ist beileibe nicht nur für den Produktverkauf, sondern erst recht für den Verkauf von Dienstleistungen (also im Beratungsgespräch) relevant. Nutzenformulierungen, Fragetechniken, Kundenergründungen, Einwandbehandlung – das sind alles Themenbereiche, die für einen Friseur, der im Schnitt zwischen acht und fünfzehn Kunden am Tag bedient und beraten sollte, eigentlich genauso wichtig sind wie die Frage des richtigen Haarschnitts.

### Für Verkäufer und für Friseure

Schumacher hat das Buch für zwei Zielgruppen geschrieben. Zum einen für die Menschen, die immer wieder bei Ihnen in den Salon hereinspazieren und Ihnen die Regale auffüllen wollen. Und Oliver Schumacher weiß, wovon er hier redet, schließlich war er selbst jahrelang einer dieser Menschen, und er war erfolgreich. Und dann hat der Verkaufstrainer Schumacher das Buch noch für eine andere Zielgruppe geschrieben. Für all jene, die im Kundenkontakt sind. Und normalerweise haben Sie, hat ein Mitarbeiter in Ihrem Salon, mehr Kundenkontakte an einem Tag als ein Außendienstmitarbeiter in der haarkosmetischen Industrie. So betrachtet, brauchen Sie es eigentlich nötiger. rs



Oliver Schumacher. *Verkaufen auf Augenhöhe.* Gabler Verlag 2011. 204 Seiten. Broschur. 29,95 €

Produkte verkaufen können, sollten Sie noch einen Moment zuhören! Schumachers Workbook lässt sich durchaus nicht nur als Anleitung zum Verkaufen von Produkten lesen. Es ist viel mehr. Es ist ein Buch über wertschätzende Kommunikation und darüber, wie ich Kunden nachhaltig überzeuge. Und das ist beileibe nicht nur für den Produktverkauf, sondern erst recht für den Verkauf von Dienstleistungen (also im Beratungsgespräch) relevant. Nutzenformulierungen, Fragetechniken, Kundenergründungen, Einwandbehandlung – das sind alles Themenbereiche, die für einen Friseur, der im Schnitt zwischen acht und fünfzehn Kunden am Tag bedient und beraten sollte, eigentlich genauso wichtig sind wie die Frage des richtigen Haarschnitts.

## Impressum

CLIPS CHEF-INFO ist eine regelmäßige Beilage von CLIPS und erscheint monatlich.

### Herausgeber:

CLIPS Verlags GmbH  
Wilhelm-Backhaus-Str. 2  
50931 Köln  
Tel. 0221/944067-0  
Fax 0221/944067-10  
E-Mail: redaktion@clips-verlag.de

### Chefredaktion:

Heidrun Barbie  
Rüdiger Schmitt (stellvertr.)

### Freie Autoren:

Martin Geiger

### Rechtsfragen:

RA Ingo Scheide

### Redaktionelle Koordination und grafische Gestaltung:

Rüdiger Schmitt  
Anschrift wie oben  
E-Mail: schmitt.ruediger@t-online.de

Gedruckt wird die CLIPS CHEF-INFO auf ressourcenschonendem Umwelt- und Recyclingpapier.

# Terminplanung nach Maß ?

D I E N S T A G 28.12.			
Sabine	Uwe	Azubi 1. Lehrjahr	NOTIZEN
8			8
<b>Das sollte Ihnen IHR Terminsystem bieten!</b>			
<b>individuelle:</b>			
15	✓ Zeit-Intervalle	(10-15-20-30-40...Minuten)	15
30	✓ Spalten-Anzahl	(von 1 bis 24 )	30
45	✓ Planungs-Zeiten	(z.B. 5-18 Uhr, 10-24 Uhr, beliebig wählbar)	45
	✓ Übersichts-Zeiten	(1,2, 3 ..bis 7 Tage auf einer Seite)	
	✓ Druckfarbe	(passend zu "Ihrer" Farbe, inklusive LOGO)	
23	✓ Tage je Woche	(z.B. Mo-Do, Di-Sa, Mo-So, u.s.w.)	23
20	✓ Datumsdruck	(ab Wunschtage)	20
40	✓ .....	(IHRE individuellen Wünsche)	40

**HG-O**  
Helmut Giesen  
Organisationshilfen  
Marburger Str. 7 • D-3575 Herborn  
Tel. 02772 / 965-965 • Fax 02772 / 965-966  
E-Mail mail@hg-o.de • Internet www.hg-o.de