

Verkaufen auf Augenhöhe

Fachbuchautor Oliver Schumacher aus Lingen legt sein zweites Werk vor

Lingen (beck) – Oliver Schumacher, Verkaufstrainer, Fachbuchautor und Berater für bessere Verkaufsergebnisse, hat sein zweites Buch fertig. Der Lingener kennt sich in der Welt des Verkaufens aus.

„Kurz bevor ich vor rund 2 Jahren in die Selbstständigkeit als Verkaufstrainer ging, habe ich mich gefragt, was geschehen müsste, damit ich schneller als Verkaufstrainer bekannt werde, um leichter Kunden zu gewinnen. Schließlich gibt es viele Trainer, die meinen etwas zum Thema Verkaufen erzählen zu können“, so Schumacher.

Somit war der Gedanke schnell da: „Du musst ein Buch schreiben, damit die Leute aufmerksam auf dich werden und sie sehen, wie du die Verkaufswelt siehst“, erzählt der 38-Jährige.

Wer einen Verlag sucht, der schreibt nicht zuerst das komplette Buch fertig, sondern erstellt ein Probekapitel und ein Exposé. Erst wenn die Zusage des Verlages vorliegt, dann wird der Rest geschrieben. „Bei meinem ersten Buch ‚Was viele Verkäufer nicht zu fragen wagen‘ habe ich diese Unterlagen einem Literaturagenten geschickt. Doch nach 3 Monaten meinte dieser dann, dass er keinen Verlag für dieses Werk finden würde.“ Schumacher nahm sich dann als Autor nicht mehr ernst: „Na ja, bist eben kein Autor. Und in Deutsch hattest du ja eh immer nur eine 3.“ Aber nach einigen Wochen Trübsalblasen versuchte er es



Möchte Verkäufer mit seinen Büchern unterstützen: Oliver Schumacher aus Lingen mit seinen beiden Werken. Privat-Foto

bei einem kleinen Verlag, der binnen 2 Wochen erwiderte: „Wenn der Rest auch so gut ist, dann will ich das verlegen.“ Da wurde Schumacher hellhörig. Wenn ein kleiner Verlag ein Buch von ihm veröffentlichen möchte, für den das Risiko eines Flops doch viel größer ist, als für einen großen Verlag, dann kann sich da vielleicht der Literaturagent geirrt haben. Also schrieb er auf eigene Faust 7 große Verlage an.

Und tatsächlich: Nach knapp 4 Wochen kam die Zusage vom Gabler Verlag, der zum Springer-Konzern gehört, und sein erstes Buch im Sommer 2010 veröffentlicht. Dieses Buch stand beim Internethandel Amazon in der Hitliste „Verkaufsbücher“ auf Rang 2.

Weil ihm das Schreiben an sich viel Spaß macht, entschied er sich, ein weiteres Buch zu schreiben: „Verkaufen auf Augenhöhe: Wie Sie wertschätzend kommunizieren und Kunden nachhaltig überzeugen – ein Workbook“. „Auf die Inhalte des ersten Buches bin ich gekommen, weil ich es so geschrieben habe, wie ich mir ein Buch zu haben gewünscht hätte, als ich mit 25 Jahren im Verkaufsaußendienst angefangen bin“, beschreibt der Lingener seine Motivation. Bei seinem neuen Werk hat ein anderer Gedanke im Vordergrund gestanden: Was müssen Verkäufer tun, damit sie wirklich ihren Kunden verstehen und tatsächlich wertschätzend und professionell

ein verbindliches Gesprächsergebnis herbeiführen? „Nach meiner Meinung beleidigen unterschwellig immer noch zu viele Verkäufer den Kunden mit Phrasen, vorgeheucheltem Zuhören sowie Unprofessionalität“, ist Schumacher überzeugt. Um das Buch aufzulockern hat der deswegen auch viele selbst erlebte Beispiele eingebracht. Unter anderem Erlebnisse bei einem Lingener Café und einem Lingener Mobilfunkhändler.

Im Frühjahr war das Buch fertig: 203 Seiten. Ende Juli ist es erschienen. Das Konzept für das dritte Buch steht auch schon. Wer mag, kann ein kostenloses Hörbuch zum Thema Verkaufen auf www.verkaufsergebnisse.de herunterladen.