

Verkaufstrainer und Speaker

Oliver Schumacher

macht **Bock auf Vertrieb!**

Seit **2009** inspiriert der **siebenfache Buchautor** Oliver Schumacher mit seinem klaren Motto:
„Ehrlichkeit verkauft.“

Als Trainer und Speaker zeigt er, wie **Verkaufen ohne Floskeln** gelingt – direkt, glaubwürdig und **überraschend praxisnah**. Teilnehmende erleben ihn als **authentisch, nahbar und unkompliziert auf Augenhöhe**. Denn er spricht nicht nur über Verkaufserfolge, sondern auch **offen über eigene Fehler** – und schafft so eine **Verbindung**, die selten ist.

Als studierter **Sprechwissenschaftler** beherrscht er das Handwerk des **Storytellings**: Seine Inhalte **verankern sich nachhaltig**, weil sie nicht oberflächlich wirken – sondern **relevant, pointiert und echt** sind.

Keine Phrasen. Keine Worthülsen. Keine Spielchen.

Sondern Vertrieb, **der funktioniert** – weil er zu **Menschen passt**.

Oliver Schumacher weiß, wovon er spricht: Über **zehn Jahre Erfahrung im Verkaufsaußendienst** der Markenartikelindustrie haben ihn geprägt – und machen ihn zu einem Trainer und Speaker, der **weiß, wovon er redet**. Sein Anspruch ist klar:

„Die Zeit mit Oliver Schumacher soll nicht einfach vergehen – sondern nachhaltig etwas verändern.“

Dass ihm das gelingt, zeigen **langjährige Kunden, wiederkehrende Buchungen** und **begeisterte Rückmeldungen** aus ganz Deutschland.



Vorträge und Trainings (Auswahl)

- | Bock auf Vertrieb: Wie Motivation und Erfolg gelingen
- | Preisverhandlung souverän meistern - Warum der Preis nicht das letzte Wort haben muss
- | Kaltakquise und Rückgewinnung - Wie Sie neue Kunden gewinnen – und alte Kunden erfolgreich zurückholen
- | Verkaufen auf Augenhöhe - Für alle, die lieber beraten als verkaufen – und trotzdem überzeugen wollen
- | Kommunikation für Könner - Klartext mit Fingerspitzengefühl

Was unterscheidet ihn von anderen?

- Greifbar und authentisch, da er auch offen über (eigene) Missgeschicke und Fehler im Verkaufsalltag spricht.
- Empfiehlt keine Verkäuferfloskeln wie „Darf ich gleich auf den Punkt kommen?“, sondern Formulierungen, die auch im privaten Gespräch natürlich wirken.
- Liest nicht nur über Vertrieb, sondern hat selbst sieben Fachbücher bei renommierten Verlagen veröffentlicht.
- Sucht bei Übungen und Begleitungen nicht das Haar in der Suppe, sondern verhilft Menschen, ihr Bestes zu geben.
- Die AGB sind kundenfreundlich gestaltet: Es wird keine Vorkasse verlangt, und Vor- und Nachbereitungszeiten werden nicht separat berechnet.

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

Berufliche Stationen

- 2009 — heute: Selbstständiger Verkaufstrainer, Speaker 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 (auch online)
Vorträge
Trainings
Einzelcoachings

Kontakt
Telefon: +49 0591 6104416
os@oliver-schumacher.de
<https://oliver-schumacher.de/>

