

## Merkmale der 3 einschlägigsten Verkäufer-Typen

Es hat viele Vorteile, wenn man andere Menschen richtig einschätzen kann. Zum Beispiel, wenn es darum geht, lästige Typen loszuwerden – es müssen ja nicht immer Verkäufer sein.

Hier die Erkennungsmerkmale der 3 einschlägigsten Verkäufer-Typen samt „Anleitung zum Abservieren“. Schönen Urlaub!

| <b>So erkennst du sie</b>                 | <b>Typ 1:<br/>Der sympathische<br/>Angreifer</b>  | <b>Typ 2:<br/>Der selbstsichere<br/>Mitreißer</b>  | <b>Typ 3:<br/>Der sachliche<br/>Überzeuger</b>  |
|---|---|--|---|
| <b>Gesamteindruck</b>                     | liebenswert,<br>redselig, gemütlich   | dominant,<br>emotional, dynamisch  | zurückhaltend,<br>sachlich, ernsthaft   |
| <b>Erster Kontakt</b>                     | <b>liebenswert</b>  | <b>dominant</b>  | <b>zurückhaltend</b>  |
| <b>Annäherung</b>                         | kontaktfreudig,<br>entgegenkommend<br>mittendrin  | initiativ,<br>impulsiv<br>bestimmend   | abwartend,<br>distanziert<br>unauffällig  |
| <b>In der Gruppe</b>                      |   |  |   |
| <b>Gespräch</b>                           | <b>redselig</b>   | <b>emotional</b>   | <b>sachlich</b>   |
| <b>Argumentation</b>                      | gefühlbetont<br>(„Geschichten“)   | engagiert<br>(„Fälle“)   | geordnet<br>(„Daten“)   |
| <b>Reaktion<br/>Manchmal</b>              | betroffen<br>abschweifend,<br>unkonzentriert  | direkt<br>ungeduldig,<br>undiplomatisch  | überlegt<br>ironisch,<br>„wortklauberisch“  |
| <b>Gefühle</b>                            | <b>gemütlich</b>  | <b>dynamisch</b>   | <b>ernsthaft</b>  |
| <b>Mimik</b>                              | sprechend,<br>ausgeprägt  | offen,<br>bestimmt   | undurchsichtig,<br>neutral  |
| <b>Gestik<br/>bei<br/>Aufregung/Ärger</b> | fließend, rund<br>Wunsch nach<br>Aussprache   | lebhaft, zackig<br>muss sich<br>abreagieren  | wenig, spärlich<br>zieht sich zurück,<br>Abkapselung                                    |
| <b>So wirst du sie los</b>                | bleib kühl, distanziert<br>und unpersönlich,<br>ignoriere ihn oder<br>schweige komplett,<br>sei unsympathisch | langweile und nerve<br>ihn, schwafle herum,<br>lass dir viel Zeit,<br>zweifle an ihm und<br>sei respektlos | missachte seine<br>Privat- und<br>Intimsphäre,<br>mach dich wichtig und<br>bedränge ihn |

Du möchtest deine „Menschenkompetenz“ vertiefen? Dann komm zum **öffentlichen Training** „Knowing Me, Knowing You“ im September in Wien.

Du kannst dich hier dafür anmelden → <http://k-punkt.eu/termine>.