

Persönlichkeitsstruktur vom Kunden schnell erfassen und richtig darauf reagieren
Am Beispiel des „NEUGIERIGEN VERKÄUFERS“ – MARKT- UND
WETTBEWERBSORIENTIERT – Wechsel/Entdecker-Tendenz

In meinem heutigen Beitrag geht es um den neugierigen Verkäufer:
WETTBEWERBSORIENTIERT – Wechsel/Entdecker-Tendenz

Zusammenfassung vom letzten Beitrag:

Jeder Verkäufer hat eine spezielle Art, mit der er mit dem Kunden kommuniziert, die Beziehung herstellt und aufrecht erhält.

Wenn ich weiß, welche Verkäuferpersönlichkeit ich bin, kann ich leichter die Probleme und Erwartungen meines Kunden verstehen und Bedarfsgerecht darauf reagieren.

Der „NEUGIERIGE VERKÄUFER“ – MARKT- UND WETTBEWERBSORIENTIERT

Am Beispiel des neugierigen Verkäufers zeige ich Ihnen, wie sich dieser Verkäufertyp immer wieder selbst motiviert und seine Überzeugungskraft einsetzt. Er sieht in der Kundenbindung eher die Herausforderung, mehr aus der Beziehung herauszuholen und sorgt mit seinen innovativen Vorschlägen immer wieder für Überraschungen.

Stellen Sie sich vor, nach einer Persönlichkeitsanalyse kam heraus, Sie haben eine Markt- und wettbewerbsorientierte Grundstrebung

Verkäufer mit dieser Grundstrebung sind eher spontan und kreativ. Sie gehen an einen Auftrag schwungvoll und dynamisch heran. Sie suchen nach einer Möglichkeit, Ihren eigenen Stil in den Auftrag einzubringen.

Mit Motivation und Überzeugungskraft sind Sie engagiert am Finden kreativer Lösungen.

Ihre Kunden lassen sich von Ihrem Ideenreichtum und Ihrer flexiblen Art mitreißen. Mit Ihrem reichen Schatz an erfolgreichen Methoden können Sie Ihre Kunden immer wieder aufs Neue begeistern. Ihnen scheint kein Problem zu schwer oder unbezwingbar.

Mit Überzeugung und lebhaftem Auftreten reißen Sie mit Leichtigkeit Ihr Umfeld mit.

Im Umgang mit Risiken sind Sie eher mehr wagemutiger als Verkäufer mit einer anderen Tendenz bspw. Nähe/Dauer oder Dauer/Distanz.

Ihrer Intuition ist es zu verdanken, dass Sie am Puls der Zeit bleiben. Somit bescheren Sie ihren Kunden als Visionär so manche gute zukunftsweisende Idee.

Im sozialen Umgang mit Ihrem Kunden sind Sie als Markt- und Wettbewerbsorientierter Verkäufer im Auftreten eher Dynamisch und überfordern mit Ihrer Art und Weise manchen Kunden.

Vorsicht ist geboten bei Kunden mit einer Dauer/Realisierer-Tendenz. Mit diesem Typen haben Sie Ihre liebe Not. Für einen Verkäufer mit einer Wechsel/Entdecker-Tendenz sind diese Typen Langweiler, sehen immer nur die Gefahren und zeigen zudem immer Bedenken an und mahnen zur Vorsicht.

Mit einem Kunden der eine Distanz/Analytiker-Tendenz hat, besteht die beste Beziehung. Von beiden Typen geht der Wille und Entdeckerdrang aus, dass daraus so manches gute Projekt geboren wird.

Sollte es in der Kundenbeziehung zu einem Konflikt kommen, wird dieser sofort geklärt.

Meist eher impulsiv und kurz. Es empfiehlt sich aber trotzdem noch ein abschließendes ernstes Gespräch.

Ihre Rolle als Markt- und Wettbewerbsorientierter Verkäufer liegt in der Flexibilität, Innovationskraft und dem Drang nach Fortschritt.

Mein nächster Blog-Beitrag lautet:

**DER ÄUSSERE VERKÄUFER
STRATEGIE- UND QUALITÄTSORIENTIERT**

Ich wünsche Ihnen alles Gute und viel Freude an meinem Beitrag

Ihr Werner Gasser-Grape