

Mit diesem Beitrag schlieÙe ich die Reihe: „Analyse. Welcher Verkäufertyp bin ich selbst?“

- Kunden - und Serviceorientiert
- Prozess - und Produktorientiert
- Markt - und Wettbewerbsorientiert

mit Strategie - und Qualitätsorientiert ab.

Souverän verhandeln und hohe Preise durchsetzen:

## DER ÄUSSERE VERKÄUFER

Nehmen wir an, durch die Persönlichkeitsanalyse kam heraus, dass Ihre Grundstrebung Strategie - und Qualitätsorientiert ist.

Ich wiederhole hier Passagen aus dem Profil: Kunden - und Prozessorientierten - Verkäufers: Dieser Typ steht eher in Kontakt zum und mit dem Kunden. Das Wohl des Kunden steht klar im Vordergrund. Eigene Bedürfnisse werden eher hinten angestellt und haben keinen klaren Fokus.

Wie ist dann Ihr Verhalten mit dem Profil des äußeren Verkäufers im Umgang mit Kunden? Wahrscheinlich eher distanziert.

Im Kundenkontakt begegnen Sie sich und anderen eher sachlich und kritisch. Sie zeichnen sich durch Ihren klaren Verstand aus. Ihr Denken und Handeln bezieht sich auf Präzision und Wertschöpfung.

Ihre Stärken finden sich im Ergreifen von Tatsachen und den daraus gewonnenen Überzeugungen. Mit Ihrem Streben nach Rationalität und Effizienz kann es bei manchen Kunden zu Verunsicherung oder versteckter Aggression führen.

Durch Ihre distanzierte Art fällt es Ihnen leicht schwierige Themen wie bspw. Konditionsgespräche oder Preiserhöhungen ohne ersichtliche Schwierigkeiten durchzusetzen. Ihre Kunden können sicher sein, dass sie individuell und unabhängig betreut werden. Die Stärke des äußeren Verkäufers liegt in der Überzeugungs- und Durchsetzungskraft.

Vorsicht ist geboten, wenn Sie mit einem Kunden mit einer Nähe/Vermittler-Tendenz Kontakt haben. Dort kann es unter Umständen zu Spannungen kommen. Sollte es beim Kundengespräch zu einem Konflikt kommen, zeigen Sie dem Kunden die aus seiner Sicht begangenen Fehler auf und legen die Fakten auf den Tisch. Der äußere Verkäufer gibt dem Kunden sofort ein offenes Feedback, ohne Rücksicht darauf, wie es dem Kunden in dieser Situation ergeht.

Im Vertrieb ist dieser Verkäufertyp eher als schwierig einzustufen, da er im Umgang mit Kunden eine stabile Basis benötigt. Entspricht ein Kunde nicht seinem Anspruch, kann die Beziehung unter Umständen durch verbale oder nonverbale Ablehnung im Unternehmen für Verwirrungen sorgen. Das Verhalten kann als Trotz, uninteressiert oder unbegründete Phänomene auftreten.

In meiner nächsten Reihe gehe ich spezifischer auf die Grundstrebungen der einzelnen Typen ein.

Mein nächster Blog im Januar lautet:  
Kundentypen erkennen und flexibel an deren Kommunikation anpassen

Ich wünsche Ihnen eine friedliche Adventszeit und frohe Weihnachten!

Alles Gute

Ihr

Werner Gasser-Grape