

Hier erhalten Sie ein paar Tipps, was jeder Persönlichkeit wichtig ist und wie Sie sich als Verkäufer effektiv verhalten können:

Dominante Interessenten

zentrale Frage	Was bringt es?			
Auftreten Verkäufer	direkt	kurz	prägnant	geschäftsmäßiges Auftreten
Argumente	schneller	billiger	besser	Erster

Initiative interessenten

zentrale Frage	Mit wem habe ich es zu tun?			
Auftreten Verkäufer	locker	viel Zeit mitbringen	zuhören	Begeisterung ausstrahlen
Argumente	neu, ausgefallen, ungewöhnlich	Status	individuell	einzigartig

Stetige interessenten

zentrale Frage	Wie funktioniert es?			
Auftreten Verkäufer	langsam	Schritt für Schritt vorgehen	zuhören	entspannt
Argumente	bewährt	Garantien	Service	Zuverlässigkeit

Gewissenhafte interessenten

zentrale Frage	Warum ist das richtig?			
Auftreten Verkäufer	geschäftsmäßig	diplomatisch	gut organisiert	sachlich
Argumente	Qualität	Sicherheit	Verlässlichkeit	Fakten, Logik