

## Farbtypen-spezifische Dos und Don'ts in Verhandlungen

Farbtyp	Dos	Don'ts
Rot	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Antworten Sie ihm auf seine Fragen direkt, prägnant und ohne Umschweife.</li> <li>• Sagen Sie ihm, was getan werden soll, und nicht warum.</li> <li>• Betonen Sie, was bei der Sache rauskommt, also Resultate.</li> <li>• Entscheiden Sie nicht für ihn, stellen Sie ihm Alternativen vor.</li> <li>• Fassen Sie Verhandlungsergebnisse kurz und bündig zusammen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vermitteln Sie nie Unentschlossenheit.</li> <li>• Meiden Sie eine problemorientierte Einstellung.</li> <li>• Zeigen Sie keine übertriebene Freundlichkeit.</li> <li>• Verzichten Sie auf Verallgemeinerungen und zu viele Details.</li> <li>• Sprechen Sie nicht zu viel.</li> <li>• Treffen Sie keine Aussagen, die Sie nicht belegen können.</li> </ul>
Blau	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Verwenden Sie viel Datenmaterial, also Zahlen, Daten, Fakten, vergleichende Statistiken, Fachartikel oder Literatur.</li> <li>• Seien Sie faktenorientiert und immer logisch.</li> <li>• Konzentrieren Sie sich auf Details.</li> <li>• Klären Sie Einwände gründlich und ausgiebig.</li> <li>• Unterstreichen Sie Qualität, Verlässlichkeit und Sicherheit.</li> <li>• Seien Sie immer bestens organisiert.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hüten Sie sich davor, nachlässig zu sein, vor allem in der Beantwortung seiner Fragen.</li> <li>• Treten Sie ihm nicht zu nahe, bevor Sie ihn nicht gut kennen (gilt auch für Privatthemen).</li> <li>• Verzichten Sie auf Berührungen und zu persönliche Gesten.</li> <li>• Sprechen Sie nie laut.</li> <li>• Treten Sie nicht aggressiv und dominant auf.</li> <li>• Beschwatzen Sie ihn nicht.</li> <li>• Seien Sie nicht übertrieben freundlich.</li> <li>• Argumentieren Sie nicht emotional.</li> </ul>

Farbtyp	Dos	Don'ts
Grün	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zeigen Sie Geduld.</li> <li>• Betonen Sie, wie Sie und er gemeinsam, Schritt für Schritt, zum Ziel gelangen.</li> <li>• Sprechen Sie über die Beziehung und über Verlässlichkeit.</li> <li>• Seien Sie aufrichtig und immer ehrlich.</li> <li>• Investieren Sie die nötige Zeit, eine Beziehung zu ihm aufzubauen.</li> <li>• Hören Sie ihm aufmerksam zu, sprechen Sie leise und entspannt.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Seien Sie nicht zu forsch.</li> <li>• Seien Sie nicht zu direkt.</li> <li>• Geben Sie nicht zu schnell Gas.</li> <li>• Lassen Sie nie die Details aus.</li> <li>• Seien Sie nie laut.</li> <li>• Treten Sie nicht dominant auf.</li> </ul>
Gelb	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Unterstreichen Sie das Neue, Besondere, das Außergewöhnliche, das sonst noch keiner hat.</li> <li>• Betonen Sie den Beitrag, den er für sein Team leistet.</li> <li>• Seien Sie immer freundlich, offen und herzlich.</li> <li>• Zeigen Sie ihm Begeisterung.</li> <li>• Lassen Sie ihn immer mitreden.</li> <li>• Visualisieren Sie eine rosa Zukunft.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vermeiden Sie, das Gespräch zu beherrschen.</li> <li>• Sprechen Sie nicht zu viel und ohne Pause.</li> <li>• Weisen Sie nie seine Ideen und Vorschläge zurück.</li> <li>• Seien Sie nicht kurz angebunden, kalt oder verschlossen.</li> <li>• Konzentrieren Sie sich auf Details.</li> </ul>

**LIMBECK.  
VERKAUFEN.**

**GABAL**

© 2018 GABAL Verlag GmbH, Offenbach  
 Auszug aus »Limbeck. Verkaufen.«  
 ISBN 978-3-86936-863-4  
 Kopie oder Weitergabe nicht erlaubt

[www.limbeckgroup.com](http://www.limbeckgroup.com)  
[www.gabal-verlag.de](http://www.gabal-verlag.de)