

Kommunikationsregeln von Farbtyp zu Farbtyp

Farbtyp Kunde	Farbtyp Verkäufer			
	Rot	Blau	Grün	Gelb
Rot	<ul style="list-style-type: none"> • Hier gibt es keine Schwierigkeiten in der Kommunikation. • Gegebenenfalls kann es zu Machtspielen kommen. 	<ul style="list-style-type: none"> • Seien Sie vorsichtig und verlieren Sie sich nicht im Detail. • Betonen Sie vor allem die innovativen Punkte, die Sie haben. 	<ul style="list-style-type: none"> • Seien Sie selbstbewusster. • Lassen Sie sich nicht einschüchtern. • Bereiten Sie sich gut vor, die Kunden haben es auf jeden Fall auch gemacht. 	<ul style="list-style-type: none"> • Lassen Sie Smalltalk und Witze weg. • Keine körperliche Nähe oder Berührungen. • Vergeuden Sie seine Zeit nicht. • Treten Sie geschäftsmäßig auf.
Blau	<ul style="list-style-type: none"> • Liefern Sie ihm reichlich Zahlen, Daten, Fakten. • Drängen Sie ihn nicht. • Gehen Sie langsam vor. • Beantworten Sie seine Fragen. 	<ul style="list-style-type: none"> • Hier gibt es keine Schwierigkeiten. 	<ul style="list-style-type: none"> • Beantworten Sie sicher alle Fragen. • Präsentieren Sie Zahlen, Daten, Fakten. • Lassen Sie sich nicht von der Skepsis des Blauen einschüchtern. 	<ul style="list-style-type: none"> • Versuchen Sie, sich so zu verhalten wie ein Blauer (schwierig, hohe Konzentration!). • Geben Sie ihm reichlich Zahlen, Daten und Fakten. • Verzichten Sie auf Geschichten und Anekdoten.

Farbtyp Kunde	Farbtyp Verkäufer			
	Rot	Blau	Grün	Gelb
Grün	<ul style="list-style-type: none"> • Gehen Sie langsamer vor, als Sie es gewohnt sind. • Seien Sie freundlich und behutsam. • Geben Sie dem Kunden Zeit. • Nennen Sie Details. 	<ul style="list-style-type: none"> • Lassen Sie ihm Zeit, die Fakten zu verdauen. • Drängen Sie ihn nicht zu sehr. • Unterhalten Sie sich ein bisschen über Privates. • Bieten Sie ihm Kooperationen an. 	<ul style="list-style-type: none"> • Hier gibt es keine Schwierigkeiten. • Betonen Sie immer Sicherheit und Beständigkeit. 	<ul style="list-style-type: none"> • Seien Sie nicht übertrieben freundlich, bevor Sie das Vertrauen des Grünen gewonnen haben. • Halten Sie sich an Zahlen, Daten und Fakten.
Gelb	<ul style="list-style-type: none"> • Seien Sie ein bisschen freundlicher als sonst. • Seien Sie weniger »business-like«. 	<ul style="list-style-type: none"> • Gehen Sie nur auf die herausragenden Punkte ein. • Seien Sie so freundlich wie nur möglich. • Bieten Sie Innovationen an. 	<ul style="list-style-type: none"> • Akzeptieren Sie die übertrieben freundliche Art des Gelben. • Nehmen Sie sich ausreichend Zeit für ihn. 	<ul style="list-style-type: none"> • Hier gibt es grundsätzlich keine Schwierigkeiten. • Achtung: Kommen Sie zum Commitment!

**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
www.gabal-verlag.de