

Kurzübersicht über die Farbtypen

	Introvertiert	Extrovertiert
Sachlich	<p>DER BLAUE</p> <p>Vorteile:</p> <ul style="list-style-type: none"> • vorsichtig • präzise • besonnen • hinterfragend • sehr formal • sachkundig • kompetent in der gesamten Ausstrahlung <p>Nachteile:</p> <ul style="list-style-type: none"> • schwierig • steif, gerade im ersten Kontakt • seine Fragen wirken oft kritisch und rücksichtslos • verliert sich leicht im Detail 	<p>DER ROTE</p> <p>Vorteile:</p> <ul style="list-style-type: none"> • fordernd • entschlossen • willensstark • zielgerichtet • sehr selbstbewusst • strahlt Entschlossenheit aus • liebt Herausforderungen • liebt Neues • stets zielbewusst • hohes Leistungstempo • kann andere Menschen gut beeinflussen <p>Nachteile:</p> <ul style="list-style-type: none"> • schlechter Zuhörer • wirkt arrogant • neigt zum Drängeln • Feedback ist ihm nicht wichtig
Emotional	<p>DER GRÜNE</p> <p>Vorteile:</p> <ul style="list-style-type: none"> • vertrauensvoll • ermutigend • mitfühlend • geduldig • entspannt • braucht etwas Zeit, aber wenn er eine Beziehung aufbaut, ist diese tief und dauerhaft • Naturtalent beim Hinhören <p>Nachteile:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ist Neuem gegenüber sehr skeptisch • kann sich nur sehr schwer anpassen • strahlt wenig Begeisterung aus • nimmt Schwierigkeiten und auch „Neins“ sehr persönlich 	<p>DER GELBE</p> <p>Vorteile:</p> <ul style="list-style-type: none"> • umgänglich • enthusiastisch • überzeugend • redengewandt • offen • baut schnell Beziehungen auf • immer freundlich • gesellig • hat hohe Anpassungsfähigkeiten • ist fantasievoll • sehr geschickt in seiner Präsentation <p>Nachteile:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nebensachen werden schnell zur Hauptsache • verliert schnell den Überblick • schweift gern vom Thema ab

**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