

Kundentypen



Sechs Kundentypen ... und ihre Verwandten !

Es ist vielfach beschrieben worden, dass es »den« Kundentypen nicht gibt, ebenso keine vier, keine zehn und auch keine 100 Kundentypen.

Durch eigene Verkaufserfahrungen, insbesondere aber durch die Gespräche mit unzähligen Verkäufern in vielen Seminaren und Schulungen haben sich allerdings immer wieder ganz bestimmte Eigenschaften und Verhaltensweisen von Kunden manifestiert.

Es ist selbstverständlich, dass ein Kunde nicht ein Bündel gleichartiger Eigenschaften hat, sondern meistens sehr verschiedene. Ein Kunde ist also nicht immer nur nachdenklich, zögernd oder unentschlossen, sondern kann zugleich hochnäsig, witzig oder cholerisch sein.

Das Zeigen und Aufkommen dieser Eigenschaften durch den Kunden im Verkaufsgespräch ist im übrigen keineswegs immer abhängig von den Charaktereigenschaften des Kunden selbst, sondern allzu häufig vom **Verhalten des Verkäufers** (direkte Widersprüche, Konzentration auf Positionen statt auf die dahinter stehenden Interessen, Beharren auf Rechtsstandpunkten, Killerphrasen usw.). All zu oft hat der Verkäufer in der Argumentation eine Schlacht gewonnen, aber letztendlich den Krieg (Verkauf) verloren.

Niemand möchte belehrt, überredet werden oder sein Gesicht verlieren !

Die Kundentypen, die ich Ihnen vorstellen möchte, haben alle Fantasienamen. An diesen Namen können Sie jedoch bereits erkennen, wessen »geistiges Kind« diese Kunden sind. **Ohne Zweifel werden Sie die »Typen« bei Ihren Kunden wiedererkennen...!**