

Die Verkäufertypen in der Übersicht.

	Merkmale	Stärken	Schwächen	Typisches Verhalten
Dominanter Jagdflieger	Dominant, fordernd, zielgerichtet, sach-/aufgabenorientiert, willensstark, extrovertiert	Sehr ziel- und praxisorientiert, ehrgeizig, erledigt Aufgaben unabhängig, starke Kontrollhaltung	Blind für Alternativen, überrumpelt Gegenüber, hört zu wenig zu und findet keinen Zugang zum Gesprächspartner	Geht sehr entschlossen vor und akzeptiert kein „Nein“ des Kunden. Kämpft mit allen Mitteln um den Abschluss
Initiativer Kunstflieger	Initiativ, fröhlich, aufmunternd, offen, enthusiastisch, begeistert, beziehungs-/menschenorientiert, extrovertiert	Generalist, der zwischenmenschliche Beziehung aufbauen will, große Ausstrahlung, positive Grundhaltung	Arbeitet ineffektiv, redet und verspricht zu viel, kann nicht „Nein“ sagen, wirkt durch Redefluss aufdringlich, oberflächlich	Reißt Kunden mit Begeisterung und Inspiration mit, baut ein freundschaftliches Verhältnis auf, informiert daher zu wenig
Stetiger Transportflieger	Stetig, achtsam, mitfühlend, ermutigend, zuverlässig, beziehungs-/menschenorientiert, introvertiert	Beständig und zuverlässig, partnerschaftlich und kooperativ, hohe Loyalität, kann sich in andere Menschen hineinversetzen	Kommt mit Veränderungen nicht klar, ohne Risikobereitschaft, Sturheit, hält am Status quo fest, nimmt Chancen nicht wahr	Überlässt dem Kunden Initiative und Entscheidung, reagiert statt zu agieren. Liefert Informationen auf der Beziehungsebene
Genauer Verkehrspilot	Gewissenhaft, vorsichtig, präzise, hinterfragend, sach-/aufgabenorientiert, introvertiert	Maxime: „Erst nachdenken, dann handeln“, strukturiertes und logisches Vorgehen, sammelt Informationen	wirkt ablehnend, analysiert zu viel, zu detailversessen und daher zu wenig handlungsorientiert	Setzt auf ausführliche Information, bereitet sich sehr gut vor und geht nutzenorientiert vor, legt keinen Wert auf persönliche Kundenbeziehung