

So reagieren Sie gekonnt auf die 5 häufigsten Verkäuferpersönlichkeiten

Als Einkäufer müssen Sie sich auf die jeweils verschiedenen Verkäufertypen in Ihren Verhandlungen einstellen und situativ darauf reagieren. Hans-Christian Seidel hat Ihnen die folgende Arbeitshilfe für die 5 häufigsten Verkäufertypen mit effizienten Gegenreaktionen erstellt.



DIE 5 HÄUFIGSTEN VERKÄUFERTYPEN – UND WIE SIE MIT IHNEN UMGEHEN KÖNNEN

Typ	Eigenschaften	Ihre Reaktionen
Dominanter Verkäufertyp	Hierbei handelt es sich meist um den Verkaufsleiter, Geschäftsführer oder Eigentümer mit sofortiger Übernahme der Rolle des Bad Guy. Seine Merkmale: - selbstbewusstes Auftreten - hohe Forderungen - emotionale und heftige Gegenreaktion	- Zeigen Sie Respekt, treten Sie aber selbstbewusst auf. - Setzen Sie eine starke Körpersprache ein. - Lassen Sie sich nicht auf das Niveau Ihres Verhandlungspartners herab. - Halten Sie dagegen. - Deeskalieren Sie die Situation. - Deuten Sie einen Abbruch der Verhandlung an. - Bestehen Sie auf Sachlichkeit.
Narzisstischer Verkäufertyp	Hierbei handelt es sich um Verkäufer oder Key-Account-Manager, die mit dem Wunsch nach Anerkennung viel über sich, ihren grandiosen Werdegang und ihre einzigartigen Erfolge reden.	- Loben Sie kurz. - Zeigen Sie kurzes Verständnis für sein Eigenlob. - Seien Sie ruhig etwas ironisch, wenn er übertreibt. - Lassen Sie ihn nicht den Helden spielen.
Strukturierter Verkäufertyp	Dieser Typ ist stets bestens und intensiv vorbereitet, verliert sich aber in zig Details und kann wichtige Sachverhalte schwer von weniger wichtigen trennen.	- Hören Sie ihm nur so lange zu, wie Sie seine Ausführungen interessieren. - Lassen Sie ihn nicht aus Höflichkeit endlos präsentieren. Stoppen Sie ihn freundlich, aber bestimmt. - Achten Sie auf die Einhaltung des Zeitplans.
Extravertierter Verkäufertyp	Dieser Typ ist ... - locker, charismatisch und mitreißend. - oberflächlich. - vergesslich. - alles toll findend.	- Gehen Sie nicht allzu sehr auf seine bewusste Lockerheit ein. - Stoppen Sie ein allzu oberflächliches und wenig konstruktives Gespräch. - Protokollieren Sie seine Versprechungen. - Verlangen Sie Beweise für seine Aussagen.
Empathischer Verkäufertyp	Dieser Typ ... - tritt als Good Guy auf und findet Kompromisse. - ist weniger entscheidungsfreudig und muss alles noch mal intern klären. - fungiert in der Verhandlung oft als Vorhut.	- Überlegen Sie, ob er wirklich der Richtige in einer wichtigen Verhandlung ist. - Erörtern Sie mit ihm die Lösung, die er dann intern bespricht. - Involvieren Sie ihn in die Teamverhandlungen. - Führen Sie mit ihm ein Side-Meeting während der Auszeit einer Teamverhandlung.