



Spickzettel Ansprechpartner

Kapitel

02



Ihre Gedanken und Assoziationen

Abzeichner

Ist nicht erreichbar für spezifische Verkaufsthemen. Wenn man weiß, was er will, kann man sein Angebot darauf abstimmen. Es kann mehrere geben. Kann vernachlässigt werden, wenn man ihn nicht schon kennt, weil man ihn akut nicht erreicht.

Entscheider

Wichtigster Ansprechpartner. Trifft die Entscheidung. Will das Ergebnis. Ist bereit moderates Risiko zu akzeptieren. Nur er kann für eine Option entscheiden. Braucht evtl. Unterstützung bei der Entscheidung. Muss evtl. angestubst werden, um letztendlich zu entscheiden.

Beeinflusser

Trifft keine Entscheidung, behauptet das jedoch oft (weil er sich so sieht). Ist an Vergleichen interessiert. Will nicht beeinflusst werden. Denkt, dass er neutral handelt. Liefert dem Entscheider Vorschläge und Bewertungen der Optionen. Verlangsamt Entscheidungsprozess.

Empfehlen

Ist oft erster Kontakt. Ist selbst an einer Entscheidung interessiert. Hat keinen direkten Einfluss. Liefert Hintergrundinformationen zur Kundensituation. Ist offen gegenüber dem Anbieter seiner Wunschinvestition.