



Der „Rote Kunde“

Verhalten als Käufer	Reaktionen des Verkäufers auf rote Kunden
<ul style="list-style-type: none">- lieben sofortigen groben Überblick (Was wird geboten? Was kostet es?)- langweilen sich bei Einzelheiten- möchten das Neueste, Beste, Größte- möchten zu den Ersten gehören- Prestige ist wichtig- suchen Vorsprung, Überlegenheit- Theorie ist nicht ihr Ding- lieben greifbare, handfeste und praxisnahe Vorschläge- keine Schwellenangst- treffen schnell eine Entscheidung- haben starke Vorurteile- möchten das Gesicht wahren	<ul style="list-style-type: none">- nicht mit Einzelheiten und langen Erklärungen langweilen- man kann forsch die Kaufentscheidung herbeiführen