

Rosner

## **Menschenkenntnis für Verkäufer**

Ludwig Rosner

# **MENSCHENKENNTNIS FÜR VERKÄUFER**

**Die 42 wichtigsten Kunden-Typen  
besser einschätzen, persönlicher  
behandeln, individueller betreuen**

**GABLER**

**Rosner, Ludwig:**

Menschenkenntnis für Verkäufer : die 42 wichtigsten Kundentypen ; besser einschätzen, persönlicher behandeln, individueller betreuen / Ludwig Rosner. – Wiesbaden : Gabler, 1994

(Das Sales-Profi-Buch)

ISBN-13: 978-3-409-19693-2

e-ISBN-13: 978-3-322-87127-5

DOI: 10.1007/978-3-322-87127-5

Der Gabler Verlag ist ein Unternehmen der Verlagsgruppe Bertelsmann International.

© Betriebswirtschaftlicher Verlag Dr. Th. Gabler GmbH, Wiesbaden 1994  
Lektorat: Manuela Eckstein



Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Höchste inhaltliche und technische Qualität unserer Produkte ist unser Ziel. Bei der Produktion und Verbreitung unserer Bücher wollen wir die Umwelt schonen: Dieses Buch ist auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier gedruckt. Die Einschweißfolie besteht aus Polyäthylen und damit aus organischen Grundstoffen, die weder bei der Herstellung noch bei der Verbrennung Schadstoffe freisetzen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, daß solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Umschlaggestaltung: Schrimpf und Partner, Wiesbaden  
Satz: FROMM Verlagsservice GmbH, Idstein

ISBN-13: 978-3-409-19693-2

# Inhalt

Zum Buch .....	7
1. Einführung .....	9
2. Die „individuelle Persönlichkeitstheorie“ .....	13
3. Persönlichkeit und Menschentypus .....	21
4. Wie ist der Typus? .....	27
5. Bekannte Typen .....	31
6. Angepaßte, einfügsame, unkomplizierte Typen .....	35
Der Kontaktmensch .....	36
Der Gefühlsmensch .....	38
Der Gutmütige .....	40
Der Beschützer .....	42
Der Unbekümmerte .....	44
Der Robuste .....	46
Der Extravertierte .....	48
Der Verlässliche .....	50
Der Angepaßte .....	52
Der Pflichtbewußte .....	54
Der Pedant .....	56
Der Beamte .....	58
Der Aufsteiger .....	60
Der Gleichgültige .....	62
Der Labile .....	64
7. Eigenständige, gestaltende, leistungsbereite Typen .....	67
Der Selbstbewußte .....	68
Der Kreative .....	70
Der Ingenieur .....	72
Der Introvertierte .....	74
Der Pragmatiker .....	76

Der Unabhängige .....	78
Der Kontaktstreber .....	80
Der Dominante .....	82
Der Machtmensch .....	84
Die Emanzipierte .....	86
Der Manager .....	88
8. Komplizierte, kompensierende, individualistische Typen	91
Der Außenseiter .....	92
Der Ängstliche .....	94
Der Feinfühlige .....	96
Der Individualist .....	98
Der Problematische .....	100
Der Geltungsbedürftige .....	102
Der Statusbewußte .....	104
Der Darstellungsbedürftige .....	106
Der Narziß .....	108
Der Star .....	110
Der Autoritäre .....	112
Der Radikale .....	114
Der Cäsar .....	116
Der Nörgler .....	118
Der Hysteriker .....	120
Der Neurotiker .....	122
9. Typus und Motive .....	125
Test: Wie bin ich motiviert? .....	129
10. Dem Kunden vis-à-vis .....	137
Test: Selbsteinschätzung und die Meinung Dritter .....	141
11. Das Unternehmen des Kunden .....	145
Literatur .....	153
Der Autor .....	155