

Sie sind der Stratege

Sie gehen völlig emotionslos in eine Verhandlung und bereiten sich, soweit möglich, intensiv darauf vor. Für Sie steht es im Vordergrund, das bestmögliche Ergebnis für beide Parteien zu erzielen.

Deswegen können Sie auch Kompromisse akzeptieren. Sie studieren Ihr Gegenüber genau, erkennen seine Schwächen und wissen diese zu Ihrem Vorteil zu nutzen.

Sie verstehen, dass es notwendig ist, auch selbst Zugeständnisse zu machen und sind dazu bereit, wenn es dem Gesamtergebnis zuträglich ist.