



Fragetechnik

für erfolgreiche Akquise & Verkaufsgespräche



1

Zum Start in das Gespräch eigenen sich offene Fragen:

- wie, wer, was, wie viel, wem, wie lange, wobei, womit etc.

Diese liefern ihnen wichtige Informationen für Ihren Argumentationsaufbau



In der Mitte des Gespräches eigenen sich Alternativfragen:

- so oder so? Jetzt oder später?
- interessiert Sie Modell A oder B?

Sie verlangen Ihrem Gesprächspartner eine Entscheidung ab.



2



3

Zum Ende des Gespräches: Vergleichsfragen

- worin, wo, wodurch, besteht der Unterschied? Nach welchen Kriterien bewerten Sie den Vorteil?



Zum Schluss des Gespräches: Entscheidungsfragen

JA oder Nein!



4



Ganz wichtig:

Verzichten Sie auf die Frage WARUM, die veranlasst Ihren Gesprächspartner sich zu rechtfertigen und stört das Gesprächsgleichgewicht.