



Fragetechnik

für erfolgreiche Akquise & Verkaufsgespräche



Zum Start in das Gespräch eigenen sich offene Fragen:

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

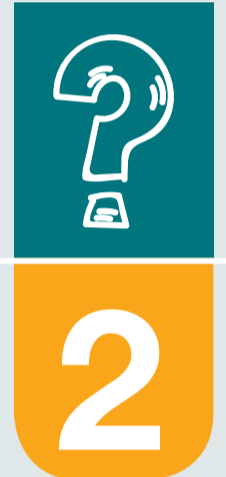
Diese liefern dir wichtige Informationen für deinen Argumentationsaufbau



In der Mitte des Gespräches eigenen sich Alternativfragen:

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

Du verlangst deinem Gesprächspartner eine Entscheidung ab.



Zum Ende des Gespräches: Vergleichsfragen

- worin, wo, wodurch, besteht der Unterschied? Nach welchen Kriterien bewertest du den Vorteil?



Zum Schluss des Gespräches: Entscheidungsfragen

JA oder Nein!



Ganz wichtig:

Verzichte auf die Frage WARUM, die veranlasst deinen Gesprächspartner sich zu rechtfertigen und stört das Gesprächsgleichgewicht.