

Tag 2 – Deine richtigen Fragen

Du verstehst deinen Kunden, indem du fragst. Beantworte für deinen Gesprächspartner oder deinen Idealkunden:

Wer ist dein Gesprächspartner?

Was beschäftigt ihn gerade?

Wo hat er seine größte Herausforderung?

Was möchte er mit deiner Hilfe lösen?

Deine drei Kernfragen für das Gespräch:

1.

2.

3.
