



Gewinnbringende Fragetypen

Wir reduzieren unseren Redeanteil und bringen unseren Kunden dazu, Informationen preiszugeben



Hierdurch können wir unsere Argumentation auf seine Bedürfnisse abstimmen.

Wir signalisieren dem Kunden, dass wir uns für ihn interessieren.



1. Verständnis-/Kontrollfrage

Mit der Verständnisfrage (Kontrollfrage) fragen Sie beim Gesprächspartner nach, ob Sie das gleiche Verständnis vom Inhalt haben.



Problemfragen

Mit Problemfragen entwickeln Sie beim Kunden ein Problembewusstsein. Nicht Sie behaupten, dass er ein Problem hat, sondern Sie führen ihn dorthin.

2.

3. Suggestivfrage

Mit der Suggestivfrage wird dem Kunden eine Antwort in den Mund gelegt. Im Grunde setzt man diese Frageart nur einmal im Gespräch ein, um einen ganz bestimmten Effekt zu erzielen – nämlich ihn gedanklich in unsere Spur zu bringen.



Hypothetische Frage

Die hypothetische Frage setzt eine Annahme voraus und spielt mit dieser Annahme eine Geschichte durch. Sie entwickelt bei dem Kunden eine Vorstellungskraft für eine Situation, die wir bei ihm erzielen möchten.

4.

5. Skalierende Frage

Mit der skalierenden Frage fordern Sie den Kunden auf, seine Aussage genauer darzustellen damit Sie ein Bild von seiner Vorstellung erhalten.



Alternativfrage

Die Alternativfrage stellt den Gesprächspartner vor die Wahl sich zwischen zwei Alternativen zu entscheiden.

6.

7. Geschlossene Frage

Die geschlossene Frage kann nur mit ja oder nein beantwortet werden. Bei einer geschlossenen Frage steht zumeist das Verb am Anfang.



Offene Frage

Durch offene Fragen erhalten Sie die meisten Informationen. Sie fördern den Dialog im Gespräch und sorgen dafür, dass sich der Kunde gut beraten fühlt.

8.