

## Effektive, offene Fragen für Verkaufsgespräche

*Der Einsatz von Fragetechniken ist kein Selbstzweck, sondern eine Geisteshaltung. Vergessen Sie in diesem Moment Dinge wie Gesprächsführung oder Einwände. Hören Sie zu und unterbrechen Sie nicht. Wichtig ist nicht das, was Sie hören wollen, sondern die Informationen, die Ihnen Ihr Gesprächspartner von sich aus gibt. Ergänzen Sie diese Sammlung mit Fragen, auf die Sie gerne Antworten möchte, um Ihren Gegenüber besser zu verstehen und damit besser zu verkaufen. Viel Erfolg!*

### Zur Informationssammlung:

Über welche Punkte sollten wir außerdem sprechen?

Wie könnte das in ihrer Vorstellung ablaufen ?

Wie meinen Sie das genau?

Was hat Ihnen dabei am meisten Probleme in der Vergangenheit bereitet?

Wie verläuft der Prozess aktuell bei Ihnen?

Wie finden wir am einfachsten die genauen Anforderungen heraus?

Wie sehen die Herausforderungen aus Ihrer Sicht aus?

Was muss sich unbedingt verändern?

Was ist dabei der wichtigste Faktor?

Was hat Sie dazu veranlasst diese Anfrage zu starten?

Was ist positiv an der momentanen Situation?

---

---

---

---

---

---

---

---







## **Markus Euler**

- » Kommunikationsexperte mit über 10 Jahren Erfahrung als Vertriebs- und Servicemitarbeiter , Trainer und Führungskraft
- » Fachbuchautor und Dozent zu den Themen „Telemarketing“ und „Business-Kommunikation“
- » Geprüfter Trainer und Berater (BDVT)
- » Ausgebildeter Kommunikationsberater und -coach
- » Zertifizierter SPIN-Selling®-Trainer
- » Lizenziertes INSIGHTS-MDI®-Berater

## **Kontakt:**

Markus Euler - Kommunikationstraining & Coaching -

Tel.: 06071 – 497538

E-Mail: [info@markus-euler.de](mailto:info@markus-euler.de)

[www.markus-euler.de](http://www.markus-euler.de) [www.telesales-benchmark.de](http://www.telesales-benchmark.de)  
[www.abenteuer-verkaufen.de](http://www.abenteuer-verkaufen.de) [www.pimpyoursales.de](http://www.pimpyoursales.de)