

## Übung: Begründete offene Fragen

Wie können für Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung begründete offene Fragen aussehen? Diese Übung dient nicht dazu, dass Sie sich Standardfragen für alle Ihre Kunden ausdenken: Trainieren Sie zunächst nur die Formulierung. Bereiten Sie nach diesem Muster vor jedem Verkaufsgespräch individuelle Fragen für diesen Kunden vor.

Ihr Fragebeginn	Ihre thematische Frage
Lieber Kunde, damit Sie von uns ein maßgeschneidertes Angebot bekommen:	Worauf legen Sie bei der Arbeitsplatzgestaltung in den einzelnen Abteilungen besonders großen Wert?

**LIMBECK.  
VERKAUFEN.**



GABAL

© 2018 GABAL Verlag GmbH, Offenbach  
 Auszug aus »Limbeck. Verkaufen.«  
 ISBN 978-3-86936-863-4  
 Kopie oder Weitergabe nicht erlaubt

[www.limbeckgroup.com](http://www.limbeckgroup.com)  
[www.gabal-verlag.de](http://www.gabal-verlag.de)