

Die fünf Grundregeln des Fragens

1. **Fragen Sie kurz.** Bringen Sie es auf den Punkt. Wenn Sie den Kunden mit Monologen und langatmigen Fragen überhäufen, weiß er oft nicht, was Sie von ihm verlangen und wünschen.
2. **Fragen Sie verständlich.** Vermeiden Sie Begriffe, die der Kunde nicht kennt, zum Beispiel Fachwörter und interne Abkürzungen Ihres Unternehmens.
3. **Fragen Sie präzise.** Stellen Sie also die Fragen so genau wie möglich.
4. **Fragen Sie einstufig.** Vermeiden Sie Schachtelfragen, in denen Sie drei Themen gleichzeitig ansprechen. Welche Frage soll der Kunde Ihnen nun beantworten?
5. **Fragen Sie begründet.** Wenn der Kunde den Grund Ihrer Frage erkennt und versteht, wird er Ihnen gerne antworten.

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
www.gabal-verlag.de