

Checkliste Fragetechniken

Prüfen Sie immer wieder, ob Sie die Fragetechniken genügend anwenden
Gewichten Sie die Ja- oder Nein-Antwort mit 1 -10

Nr.	Thema	Ja	Nein
1	Ich führe mein Gespräch durch Fragen		
2	Ich stelle Fragen, die mich meinem Ziel näher bringen		
3	Ich hole mir umfassende Informationen durch Fragen ein		
4	Ich berücksichtige die Kundensituation, indem ich vorher danach frage		
5	Weil ich Interesse am Kunden habe, stelle ich Fragen		
6	Ich habe eine natürliche Neugier und interessiere mich für viele Dinge		
7	Mit Fragen analysiere ich unklare Problemsituationen		
8	Mit Fragen erfahre ich die Wünsche und Ziele des Kunden		
9	Mit Fragen werte ich meinen Kunden auf		
10	Mit Fragen führe ich die Entscheidung des Kunden herbei		
11	Ich verwende viele direkte Fragen, weil ich den Kunden so öffne		
12	Mit Fragen fördere ich die positive Beziehung zum Kunden		
13	Ich frage freundlich und lächelnd, nicht gespielt, sondern in einem ganz normalen Gesprächston		
14	Ich stelle Fragen immer und überall		
15	Auf Direkte Fragen antwortet der Kunde meistens ausführlich		
16	Mit Alternativfragen lenke ich die Gedanken des Kunden (Auswahl zwischen in der Regel 2 Alternativen)		
17	Durch geschlossene Fragen (ja/nein) oder durch Alternativfragen übernehme ich die Gesprächsführung		
18	Durch Suggestivfragen bekomme ich ein Einverständnis (Ja-Strasse) oder lerne den Kunden besser kennen		
19	Kontrollfragen zeigen mir, wie weit ich im Gespräch bin und wieviel Einverständnis ich habe		
20	Mit Steuerungsfragen bekräftige ich im Gespräch vorher schon Festgestelltes		
21	Mit der (taktischen) Gegenfrage lenke ich auf neue / andere Argumente über (nicht eingehen auf den Kunden)		
22	Mit der einordnenden Frage erhalte ich die gewünschten Informationen über den Kunden (oft offene Fragen)		
23	Mit informierenden Fragen liefere ich dem Kunden Informationen		
24	Mit der versteckten Herausforderung provoziere ich den Widerspruch als Zustimmung		
25	Mit der einschränkenden Frage schwäche ich Übertreibungen ab		