# OFFENE FRAGEN

30 Fragen für jede Phase des Verkaufsgesprächs. Eine Frage, dann zuhören.

| PHASE | FRAGE | WOFÜR |
|---|---|---|
| **Einstieg** | Wie läuft das heute bei euch? | Öffnet das Gespräch ohne Druck. |
| **Einstieg** | Was hat dich dazu gebracht, dir das anzusehen? | Zeigt den Auslöser. |
| **Einstieg** | Was erwartest du dir von unserem Gespräch? | Klärt das Ziel des Calls. |
| **Einstieg** | Woran arbeitet ihr gerade am meisten? | Zeigt die Prioritäten. |
| **Einstieg** | Wie bist du auf uns gekommen? | Gibt Kontext für alles Weitere. |
| **Bedarf** | Was funktioniert heute gut, was nicht? | Trennt Zufriedenheit von Problem. |
| **Bedarf** | Woran merkst du das im Alltag? | Macht das Problem konkret. |
| **Bedarf** | Was kostet euch das? | Zeit, Geld, Nerven: der Wert der Lösung. |
| **Bedarf** | Was habt ihr schon ausprobiert? | Zeigt Erfahrungen und Enttäuschungen. |
| **Bedarf** | Was passiert, wenn alles bleibt, wie es ist? | Macht die Dringlichkeit sichtbar. |
| **Bedarf** | Wie sieht es aus, wenn das gelöst ist? | Holt das Zielbild in seinen Worten. |
| **Bedarf** | Wer ist davon noch betroffen? | Findet weitere Beteiligte. |
| **Bedarf** | Wie misst ihr das heute? | Gibt dir die Kennzahl für später. |
| **Nutzen** | Was davon wäre für euch am wichtigsten? | Priorisiert deine Argumente. |
| **Nutzen** | Wie würde das euren Alltag verändern? | Lässt den Nutzen selbst formulieren. |
| **Nutzen** | Was müsste passieren, damit sich das lohnt? | Klärt den Maßstab. |
| **Nutzen** | Was fehlt dir noch an dem, was du gesehen hast? | Holt offene Punkte hervor. |
| **Nutzen** | Wie würdest du das deinem Team erklären? | Testet das Verständnis. |
| **Nutzen** | Was spricht aus deiner Sicht dagegen? | Holt Einwände früh auf den Tisch. |
| **Nutzen** | Womit vergleichst du gerade? | Zeigt Alternativen und Preisrahmen. |
| **Nutzen** | Welche Rolle spielt das Budget dabei? | Öffnet das Preisthema. |
| **Entscheidung** | Wie trefft ihr solche Entscheidungen? | Zeigt den Ablauf. |
| **Entscheidung** | Wer muss noch Ja sagen? | Findet alle Entscheider. |
| **Entscheidung** | Was braucht ihr von mir, um zu entscheiden? | Klärt Unterlagen und Beweise. |
| **Entscheidung** | Bis wann soll das gelöst sein? | Holt den Zeitrahmen. |
| **Entscheidung** | Was wäre ein guter nächster Schritt für dich? | Lässt dein Gegenüber den Weg mitbestimmen. |
| **Entscheidung** | Was könnte das noch aufhalten? | Findet Hürden, bevor sie auftauchen. |
| **Entscheidung** | Wie geht es nach dem Start weiter? | Denkt über den Abschluss hinaus. |
| **Entscheidung** | Wie sollen wir verbleiben? | Macht den nächsten Schritt fest. |

| PHASE | FRAGE | WOFÜR |
| --- | --- | --- |
| **Entscheidung** | Was ist dir für die Zusammenarbeit wichtig? | Baut Vertrauen für die Zeit danach. |

Nach jeder offenen Frage schweigen, bis dein Gegenüber antwortet. Die beste Frage verliert, wenn du sie selbst beantwortest.