



**GASTRONOMIE COACH
ANDREAS MÖBIUS**

Kontakt: +49 (0) 151 54972512

Checkliste - Wer fragt der führt



10 wertvolle Fragetechniken für den Verkauf

1. Zielfragen: Steuern auf konkrete Antwort zu, wollen Information zum Ziel erreichen.

Beispiele: „Was wollen Sie denn erreichen?“
„Was muss das Produkt für Sie können?“

2. Anforderungsfragen: Anforderung des Kunden erkennen. **Beispiele:** „Was ist für Sie wichtig, wenn Sie einen Urlaub buchen?“
„Was muss unser Produkt leisten damit Sie sich für uns entscheiden?“

3. Faktfragen: Fragen um an Informationen/konkrete Fakten zu kommen.
Beispiele: „Wie hoch ist das Budget, das Sie für dieses Projekt vorgesehen haben?“
„Bezahlen Sie bar?“

4. Emotionsbezogene Fragen: Emotionen des Kunden aktivieren und miteinbeziehen. **Beispiele:** „Wie wird das sein, wenn Sie am Ziel angekommen sind?“ „Was haben Sie für ein Gefühl in Bezug auf diese Lösung?“

5. Konkretisierungsfragen: Vom Allgemeinen zur konkreten Antwort. **Beispiele:** „Was genau verstehen Sie darunter?“ „Was genau verstehen Sie unter zu teuer?“

6. Hypothetische Fragen: Hilfreich, um das Gespräch am Laufen zu halten/Hürden zu überwinden.
Beispiele: „Mal angenommen,...?“ „Was wäre, wenn...?“

7. Gegenfragen: Unterscheidung zwischen mit und ohne Antwort. **Beispiele:** Auf Frage nach der Farbverfügbarkeit: „Wollen Sie es in Rot?“ vs. „Es gibt das Produkt in Kaminrot, Weinrot, Zinnoberrot- welche ist Ihnen lieber?“ (mit Antwort). "Wollen Sie es in Rot?" (ohne Antwort).

8. Lösungsfragen: Eine konkrete Lösung will schmackhaft gemacht werden.
Beispiele: „Angenommen es gäbe eine Lösung für diesen Engpass, was genau würde sich damit für Sie ändern?“
„Wie würden Sie profitieren, wenn die Durchlaufzeit in der Produktion nicht 25 sondern nur 20 Minuten betragen würde?“

9. Metafragen: Eignen sich gut, die Aufmerksamkeit des Kunden wieder zu gewinnen.
Beispiele: „Entschuldigung, dass ich kurz unterbreche, aber ich habe das Gefühl, dass Sie nicht bei der Sache sind. Ist das so?“
„Mir kommt vor, irgendetwas stört Sie ganz massiv und grundlegend. Was ist das denn?“

10. Nachfassfragen: Eignen sich zum Nachfragen, um noch mehr Informationen zu erhalten.
Beispiele: „Was gibt es denn noch, was Ihnen wichtig ist und worüber wir noch nicht gesprochen haben?“
„Gibt es da noch etwas, was Ihnen dazu einfällt?“

Quelle:

www.romankmenta.com

Gastronomiecoach.Andreas-Möbius.de, Trainer Andreas Möbius

<https://gastronomiecoach.andreas-moebius.de/>

Postanschrift: Bajuwarenstr. 5, 84543 Winhöring

Kontakt: Telefon: 0151 54972512, E-Mail: gastronomiecoach@andreas-moebius.de

Vertreten durch: Geschäftsführer Andreas Möbius

Umsatzsteuer-Identifikationsnummer: DE106/252/10246