



Motivfragen

In dieser Plusleistung erhalten Sie eine Auswahl an Motivfragen, die immer eine Redepause Ihrerseits erfordern, damit der Kunde ohne Druck und ohne von Ihnen beeinflusst antworten kann.

Motivfragen sind zum Beispiel:

- Was ist Ihnen im Falle einer Zusammenarbeit besonders wichtig? (Pause)
- Warum ist Ihnen gerade das so wichtig? (Pause)
- Was glauben Sie, wird für Sie beim Einsatz unseres (Produktes) besser werden? (Pause)
- „Warum haben Sie bei dem Wettbewerber, von dem Ihnen bereits ein Angebot vorliegt, noch nicht gekauft? (Pause)
- Was konkret halten Sie von ... ? (Pause)
- Was hat Sie veranlasst bei uns nachzufragen? (Pause)
- Was von all dem ist Ihnen dabei das Wichtigste? (Pause)
- Was planen Sie noch für die Zukunft? (Pause)
- Was darf in unserer Zusammenarbeit auf keinen Fall passieren? (Pause)

Achtung:

Nehmen Sie dabei eine offene, eher zurückgelehnte Körperhaltung ein und schauen Sie Ihrem Gesprächspartner erwartungsvoll, freundlich, jedoch nicht fordernd in die Augen.