

Fragekompetenz



„Wer fragt der führt“ ist eine alte Weisheit, die nach wie vor Gültigkeit hat. Trotz dieses Wissens reden Verkäufer oftmals zu viel - und fragen zu wenig. Die Antworten unserer Kunden sind fast immer die logische Folge auf die Qualität der Fragen. Überlassen Sie es nicht dem Zufall - führen Sie Ihre Gespräche und Ihre Kunden zielorientiert durch die Bedarfsfelder.

Dauer: 09:00 Uhr – 13:00 Uhr

Teilnehmer: 6 - 8

Durchführung: online via GoToMeeting

Investition / Teilnahmegebühr: 99,- € zzgl. MwSt.

IDD Bildungszeit: 210 Minuten

Trainer: Manuela Herzog / Michael Philipp

Ziele

Die Teilnehmer erweitern ihre Fragekompetenz und lernen diese situativ im Kundengespräch einzusetzen. Durch eine gezielte Gesprächsführung gelingt es den Beratern auf Basis der ganzheitlichen Beratung die einzelnen Bedarfsfelder anzusprechen und konkret Themenfelder mit dem Kunden zu öffnen.

Inhalte

- Blick auf die eigene Gesprächsführung
- Ursache & Wirkung von Fragearten
- Wunderfragen als Grundlage für erfolgreiche Beratungsgespräche
- Unbewusstes bewusst machen
- Praxistraining