

Leitfaden

# Frage-Techniken

für erfolgreiche  
Akquise- und  
Verkaufsgespräche

Mit diesem kleinen Leitfaden  
kannst du erfolgreich  
deine Akquise- und Verkaufsgespräche  
in die Praxis umsetzen.

# Einleitung

Für die meisten Unternehmer/Innen ist es ein Graus, Akquise- und Verkaufsgespräche führen zu müssen. Doch ohne gewinnst du keine Kunden. Das ist nun mal Tatsache.

Gibt es einen Weg, überzeugend, aber unaufdringlich zu verkaufen? So, dass es sich für dich wirklich gut anfühlt? Und du dich gut auf solche Gespräche vorbereiten kannst? JA!

Mit diesem Leitfaden stelle ich Dir ein Basis-Werkzeug zur Verfügung, mit dem du diesen Weg finden kannst: die **Fragetechnik**. Frage deinen Kunden nach seinen Wünschen, analysiere seine Antworten und erarbeite mit ihm zusammen eine Lösung. Klingt das furchtbar? Sicher nicht!

Jeder kann verkaufen! Glaubst du nicht? Erinnerung dich mal daran, als du klein warst. Was hast du getan, um deine Welt zu kennenzulernen, um deine Bedürfnisse und Wünsche durchzusetzen? Vorträge gehalten? Nein. Druck aufgebaut? Nein. Nichts getan und darauf gehofft, dass deine Eltern irgendwann reagieren? Vermutlich auch nicht. – Du hast ihnen Löcher in den Bauch gefragt! Nichts anderes sollst du heute tun! Wer fragt, gewinnt!

Du kannst Kunden keine Löcher in den Bauch fragen, wie deinen Eltern damals. Die waren nämlich ziemlich genervt davon.

Natürlich sollst du heute mit einer Strategie deine Ziele verfolgen. Dabei sind einige Dinge zu beachten. Mein Leitfaden soll dir dabei helfen. Viel Freude und Erfolg damit!

# Eine gute Frage-Strategie ist unerlässlich!

- **Zur Analyse der Kundenwünsche.**
- **Für eine fokussierte Informationsbeschaffung.**
- **Um Missverständnisse auszuräumen bzw. gar nicht erst aufkommen zu lassen.**
- **Um den Gesprächsverlauf in deinem Sinne zu steuern.**

# Fragen ist doch kinderleicht! Oder?

Nur wer richtig fragt,  
erhält auch die richtigen Antworten.

Fragestellungen sind nur dann  
ein erfolgreiches Tool

- wenn die jeweilige Frageform passend zur Gesprächsphase eingesetzt wird,
- wenn das Gespräch durch die Fragetechnik strukturiert wird,
- wenn die unterschiedlichen Zwecke der verschiedenen Frageformen stets im Auge behalten werden,
- wenn mit einem geschickten Frage-Design der Kunde überzeugt werden kann,
- wenn der Weg vom Verkäufer zum **Lösungsexperten** beschritten wird.

# Positiver Gesprächsverlauf:



# Beim START ins Gespräch:

## Öffnende Fragen:

- Eröffnen ein Gespräch
- wie, wer, was, wie viel, wem
- wie lange, wobei, womit etc. ?

**Die hier gewonnenen Informationen sind die Basis für deinen Angebots- und Argumentationsaufbau!**

## In der MITTE des Gespräches:

Es eignen sich Alternativfragen:

- So oder so?
- Jetzt oder später?
- Interessiert Sie Alternative A oder B?

**Du verlangst eine Antwort  
von deinem Gesprächspartner  
und lenkst gleichzeitig in die  
Entscheidungsphase über.**

**Gegen ENDE  
des Gesprächs:**

Stelle Vergleichsfragen:

- Worin, wo, wodurch, besteht der Unterschied?
- Nach welchen Kriterien bewerten Sie den Vorteil?

**Meist ist das die Phase  
der Einwandbehandlung.**



# Gesprächsabschluss:

## Schließende Fragen

- Beschließen ein Gespräch oder eine Gesprächseinheit.
- Sie geben nur eine beschränkte Anzahl an Antwortmöglichkeiten.

## Stelle die Entscheidungsfrage!

(sammle schon vorher den Mut dazu)

- Wollen Sie...? / Gehen Sie...?
- Wären Sie ...? / Würden Sie ...?

(Schließende Fragen beginnen fast immer mit einem Verb)

## JA oder NEIN?

**Nimm ein Nein bitte niemals persönlich!**

## MEIN TIPP!

Absolut **TABU** ist die Frage:

### WARUM?

Diese veranlasst deinen Gesprächspartner, sich zu rechtfertigen. Er wird sich plötzlich unwohl fühlen.

Das kann das komplette Gespräch zum Kippen bringen.

# Schlusswort

Ich danke dir für den Download meines Freebies!

Veröffentlichung: Januar 2020 / Copyright  
Autorin: Andrea Rohde  
ARO Büro- und Sprachdienstleistungen

Du kannst es gern weitergeben, dann aber bitte immer mit einem Hinweis auf den Urheber, also auf mich.  
Beispiel: Dieses tolle Freebie gibt es bei [www.rohde.biz](http://www.rohde.biz)

Rechtlicher Hinweis:

Alle Rechte vorbehalten. Die Inhalte dieses Freebies dürfen ohne Einverständnis der Autorin nicht kopiert, verbreitet oder an Dritte weitergegeben werden.

Disclaimer:

Die Autorin hat alle Bemühungen unternommen, die Richtigkeit der Inhalte zu gewährleisten. Die in diesem Freebie enthaltenen Informationen sind jedoch ohne Garantie, weder ausdrücklich, noch stillschweigend. Die Autorin ist nicht für Schäden, die direkt oder indirekt, durch die Anwendung der in diesem Freebie enthaltenen Hinweise, Tipps und Aufgaben entstanden sind, verantwortlich.

Folge mir auch in den Sozialen Netzwerken:

