Wer fragt gewinnt!

1. Analysefragen

Wie viele Mitarbeiter arbeiten in Ihrer Abteilung?
Wie viel Umsatz generieren Sie in unserer Produktgruppe (inkl. aller Wettbewerber) ?
Wie trainieren Sie Ihre Vertriebsmitarbeiter?
Wie definieren Sie Ihre Key Accounts?
Wie bearbeiten Sie die Key Accounts?
Wie trainieren oder coachen Sie derzeit Ihre Verkaufsmitarbeiter?
Wie wird Ihr Vertrieb durch IT unterstützt?
Welches Fabrikat setzen Sie für Ihr Alarmsystem ein?
Welche Gründe gibt es für den Einsatz von x?
Welches sind Ihre stärksten Wettbewerber?
Fragen auf Deine Produkte und Kunden bezogen:

Wer fragt gewinnt!

2. Problemfragen

Wie zufrieden sind Sie mit dem Verkauf von Produkt xyz?
Welche Reklamationen bekommen Sie über das Wettbewerbsprodukt?
Warum ist Ihr Ertrag/Umsatz mit xyz nicht zufriedenstellend?
Wann kommt es vor, dass Ihr Mitarbeiter die Arbeit nicht schaffen?
Wann passieren die häufigsten Fehler?
Was ist die Ursache für die hohe Fehlerquote?
Welchen Grund gibt es für die vielen Unfälle?
Wie hoch ist denn Ihr Zeitaufwand für Servicearbeiten?
Wie häufig fehlt denn das Personal im Verkaufsraum?
Wie oft sind die Fotos unscharf?
Fragen auf Deine Produkte und Kunden bezogen:

Wer fragt gewinnt!

3. Konsequenzfragen

Welche Folgen hat der hohe Krankenstand Ihrer Mitarbeiter?
Wäre eine Zeitersparnis von Vorteil?
Was würde es für Sie bedeuten, wenn wir Zeit einsparen könnten?
Was bedeutet für Sie eine Umsatz-/Ertragssteigerung?
Welche Bedeutung hätte eine Effizienzsteigerung Ihres Innendienstes?
Wäre es für Sie interessant die Ausschussquote zu reduzieren?
Welchen Wert hätte IT-Unterstützung?
Habe ich Sie richtig verstanden, dass Sie die Einbrecher abschrecken wollen?
Wäre es wünschenswert, wenn Sie Sport-TV sehen könnten?
Würde es Sie weniger belasten, wenn wir die zunehmende Gefahr von Überschwemmungen in Ihrem Keller mindern könnten?
Fragen auf Deine Produkte und Kunden bezogen:

Wer fragt gewinnt!

4. Vorteilsfragen

Ist es für Sie angenehm, Ihr Haus abgesichert zu haben?
Wie hilfreich ist es den Informationsfluss zu verbessern?
Sind Trainingsmaßnahmen für Ihren Kundendienst von Vorteil?
Was bedeutet Effizienzsteigerung für Sie?
Ist es wichtig die Fehlerquote zu reduzieren?
Welchen Nutzen würde Zeiteinsparung bringen?
Würde Ihnen der Einsatz von Tabletts im Außendienst nutzen bringen?
Wie angenehm wäre der Einsatz einer Alarmanlage?
Was würde es für Sie bedeuten, wenn Sie nicht mehr selbst den Rasen mähen müssten?
Ist für Sie eine Automatik wichtig?
Fragen auf Deine Produkte und Kunden bezogen: