

Wer fragt der führt!
Aber wie fragt man
überhaupt richtig?



blättern

**Insbesondere für
Verhandlungen ist ein
Instrumentenkasten an
Fragetechniken hilfreich**

**...Ich hätte da noch eine
Frage zum Fragen...**

blättern

**Wir unterscheiden:
Geschlossene,
Offene,
Zirkuläre,
und suggestiv Fragen**

blättern

Geschlossene Fragen

Können Sie mir
einen Rabatt auf
das Produkt
geben?

Nein.

Geschlossene Fragen zwingen zwar zu einer Stellungnahme, bringen aber nur wenig Information hervor.

blättern 

Offene (W) Fragen

Was müssten wir tun, um einen Rabatt zu bekommen?

Verbindliche
Abnahme von
mehr Menge.

Offene W-Fragen bringen mehr Information hervor als geschlossene Fragen

blättern

Offene (W) Fragen

**Welche Laufzeit
wäre für ihre
Firma am besten?**

**Wir würden
zwei Jahre
bevorzugen.**

Noch eine gefällig?

blättern

Offene (W) Fragen

Woran merken Sie,
dass wir ein
verbindlicher Partner
sind?

Sie melden sich,
wenn es zu
Abweichungen
kommt

Jetzt wird zirkulär gefragt!

blättern 

Zirkuläre (W) Fragen

Was denken Sie wird
mein Vorgesetzter
sagen, wenn er
diesen Preis hört?

**Ich denke er
wird entzückt
sein!**

Mit offenen, zirkulären W-Fragen fragt ihr
„um die Ecke“.

Ihr erhaltet noch mehr und im besten Fall
ehrlichere Informationen.

blättern 

Suggestiv Fragen

Das ist sicherlich ein Preis, den Sie nur unserem Krankenhaus anbieten?

Ja, also Nein, also Naja.

Die Fragen verfolgen ein anderes Ziel als die reine Informationsgewinnung. Sie beabsichtigen eine Steuerung z. B. des Verhaltens des Gesprächspartners (Achtung mit Vorsicht zu genießen)

blättern 

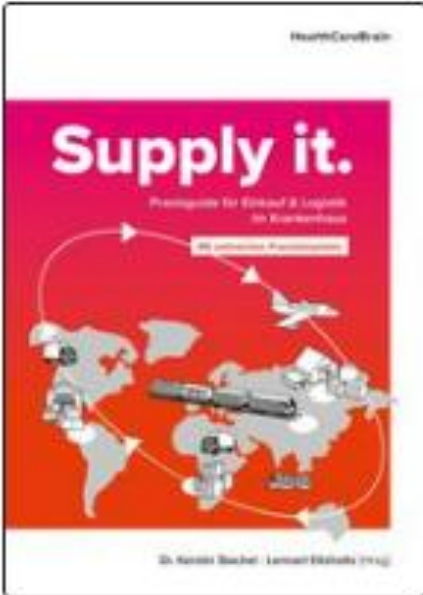
Fazit? Ausprobieren!

Nehmt in eure nächste
Verhandlung die **Fragetypen**
mit und probiert
insbesondere Typ 2 und 3
bewusst aus.

Ihr werdet sehen, dass ihr mit
völlig neuen Informationen
aus der Verhandlung gehen
werdet.

blättern 

Danke für's Lesen!



Supply it

Dr. Stachel, Kerstin;
Eltzholtz, Lennart (Hrsg.)

54,00 € Buch

[Jetzt probelesen](#)

[Zum BoD Buchshop](#)



**HealthCareBrain
Podcast hören**



**Newsletter
abonnieren**

**Feedback & Fragen?
Gerne in die Kommentare!**