



Naimer & Team - Akademie für Brain-Management  
Verein für gehirn-gerechtes Arbeiten

# Wer fragt, führt! Fragetechnik leicht gemacht

## Der Trainingstag für Ihre erfolgreiche Gesprächsführung

### Beschreibung:

Neigen Sie dazu, immer wieder „Monologe“ zu führen, besonders in schwierigen Kommunikationssituationen?

Stellen Sie weniger Fragen als möglich und sinnvoll wäre? Verlieren Sie Kund\*innen im Verkaufsgespräch und wissen nicht genau, warum?

Der Großteil der Menschen kann schlecht zuhören geschweige denn sich die Zeit nehmen, sein Gegenüber verstehen zu wollen.

Bedenken Sie – jede Verhandlungs- und grundsätzlich jede Gesprächssituation kennzeichnet das Gleiche – wir wollen unser Ziel erreichen. Im besten Fall ist das eine WIN-WIN-Situation oder der Wunsch möglichst viele Informationen zu erhalten.

In diesem Training nach Birkenbihl lernen Sie Ihre Gesprächsführung und Kommunikation durch achtsame Fragetechnik zu optimieren. Die Hauptintention besteht darin, das effektive Fragen zu lernen und zu trainieren, Fragen systematisch und gezielt zu stellen und gibt Tipps und Tricks mit auf den Weg. Ein Teil des Seminars beschäftigt sich mit erfolgreichen Fragetechniken wie Informations- und Kontrollfragen - wie man sich verhält, wenn man dem Gegenüber (MitarbeiterIn, KundIn) Daten abfragen, "aus der Nase ziehen" muss). Konkret behandeln wir außerdem die Differenzierung der Situationen in "Plus, „Minus“ und „Fragezeichen“ (KundIn ist beeinflussbar)" – und vor allem, wie wir diese Fragezeichen-Situationen ins Plus bringen können.

Der Tag bietet viele Praxisübungen, theoretisches Hintergrundwissen und bietet Ihnen zahlreiche Tipps und Tricks, die Sie privat und beruflich nutzen können. Sie lernen durch Fragen eine gezielte Bedarfsanalyse Ihrer Kund\*innen oder Mitarbeiter\*innen zu erstellen, um entsprechend das bedarfserfüllende Optimum anzubieten.



### Seminarinhalte:

- Kennenlernen wichtiger Birkenbihl-Fragetechniken
- Umsetzung verschiedener Fragetechniken in realen Verhandlungssituationen
- Informations- und Kontrollfragen
- Fragezeichen-Situationen ins Plus bringen
- Optimale Bedarfsanalysen durch Fragetechniken