



# Arbeitsblatt

## Auswirkungsfrage

Mit diesem Arbeitsblatt erstellen Sie Auswirkungsfragen, die es dem Gesprächspartner ermöglichen, die Beweggründe für eine Problemlösung zu verstärken.

### 1. Problem kennen

Die Voraussetzung ist, dass Sie die Vorarbeit aus Kapitel 23 sorgfältig erledigt haben: Sie haben durch Problemfragen mit dem Kunden gemeinsam erarbeitet, was ihn wirklich stört.

#### *Formulierungsvorschlag*

In unserem Gespräch sagten Sie, dass *<Problembeschreibung mit den Worten des Kunden>* zur Zeit auf Ihrer Prioritätenliste ganz oben steht.

Aus Ihrer Sicht ist *<Problembeschreibung mit den Worten des Kunden>* im Moment ein dringender Punkt.

Sie sagten, dass *<Problembeschreibung mit den Worten des Kunden>* einer der Gründe ist, weshalb wir hier über eine Lösung nachdenken.

### 2. Schmerzen finden

Sie wissen längst, dass ein Problem noch lange nicht garantiert, dass auch in eine Lösung investiert wird. Damit etwas geschieht, muss ein gewisser Handlungsdruck bestehen.

#### *Formulierungsvorschlag*

Wenn ich Ihnen jetzt verrate, dass viele Unternehmen in der *<Branchenbezeichnung des Kunden>* diese Art von Problem verspüren - weshalb wollen Sie gerade jetzt etwas dagegen unternehmen?

Es ist sicher keine Überraschung, wenn ich behaupte, dass viele Entscheider in der *<Branchenbezeichnung des Kunden>* mit diesem Problem leben. Was bringt Sie dazu, jetzt die Initiative zu ergreifen?

Branchenkenner wissen, dass die *<Branchenbezeichnung des Kunden>* sich im Moment auf breiter Front mit ähnlichen Problemen auseinandersetzt. Was bringt Sie dazu, kurzfristig in eine Problemlösung zu investieren?