



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?