



- få dit salg til at lette

## **Gode spørgsmål – forskellige typer**

Alle de nedenstående spørgsmål bør du øve dig så meget i, at du bliver i stand til at stille dem uden at tænke over dem. Verdens bedste sælgere stiller verdens bedste spørgsmål og får verdens bedste svar.

### ***Indledende spørgsmål:***

Hvad er emnet eller problemet, du gerne vil snakke om?

Hvilke af de temaer, du nævner, har du mest brug for at reflektere over i dag?

Hvad beder du mest om hjælp til?

Hvad forventer du at få ud af vores samtale i dag?

Hvis denne samtale skal blive en god samtale, hvad skal du så have ud af den?

Hvilke forventninger har du til det, jeg skal gøre i dag?

### ***Lineære spørgsmål:***

*Hvem gjorde hvad, hvor, hvornår og hvorfor? De skaber et fakta baseret billede af problemstillingen*

Hvad er problemet?

Hvem er involveret?

Hvad skete der?

Hvem gjorde/sagde hvad?

Hvad skete først – og dernæst?

Hvornår startede det?

Hvor længe.....?

Hvor ofte/tit sker det?

Hvor mange gange er det sket?

I hvilke situationer sker det/gør du det?

Undtagelser (Er der situationer/perioder, hvor problemet ikke er der? Hvornår sker det ikke?)

### **Cirkulære spørgsmål:**

*Spørgsmål om forskelle, sammenhænge og relationer*

Hvem indgår foruden dig?

Hvad tror du, de mener om det?

Hvordan vil du beskrive deres rolle/indflydelse?

Hvordan tror du, x oplever situationen?

Hvad er forskellen på den måde, du og x ser det på?

Hvad tror du, er hans motiv for at handle?

Hvem ser det mest/mindst forskelligt fra dig?

I hvilke sammenhænge er udfordringen størst?

I hvilken relation giver det mest mening at søge nye løsninger?

Fra hvilke position vil udfordringen lettest/vanskeligst kunne tackles?

### **Strategiske spørgsmål:**

*Planter en idé, en tanke, en ny handlemulighed, en hypotese*

Hvis du spurgte x om, hvad der kunne få y til at fungere bedre, hvad ville de så svare?

Forestil dig, at problemet er løst. Hvilke ting var det, der blev taget hånd om på vejen dertil?

Hvis du slap for den opgave, hvordan ville du så have det?

Hvad ville der ske, hvis du sagde eller gjorde sådan?

Hvis problemet er væk, hvordan ville din situation så være anderledes?

### **Refleksive spørgsmål:**

*At udforske forventet virkning og konsekvenser, at introducere hypotetiske muligheder og konsekvenser. At finde alternative løsninger og visioner for fremtiden.*

Forestil dig, at du vågner en morgen, og du har nået dit mål, hvad ville du først lægge mærke til?

Hvis vi mødtes om x måneder, og problemet var løst, hvad ville der være sket i mellemtiden?

Hvad ville være mest anderledes, hvis du opgav ideen om.....?

Hvad kan du gøre mere/mindre af for at komme videre?



- få dit salg til at lette

Hvad ville der ske, hvis udfordringen blev større/mindre?

Hvis du skulle lade ham vide, hvor meget det går dig på, hvordan tror du så, han ville tænke og handle?

Hvis du kunne svinge tryllestaven, så problemet forsvandt, hvordan ville dit liv så blive anderledes?

***Spørgsmål til effekt og løsninger:***

Hvad har du hidtil gjort, når det skete?

Hvilken effekt har løsningen haft?

Hvad gik godt?

***Skalaspørgsmål:***

Hvor meget fylder problemet på en skala fra 0-10?

Hvor tit sker det fra en skala fra 0-10?

På en skala fra 0-10, hvor meget ville denne løsning afhjælpe problemet?

***Adfærdspåvirkende spørgsmål:***

*Støtter og påvirker til at sætte mål for ændret tænkning og adfærd.*

På hvilke områder tænker du mest anderledes om din udfordring?

Hvad er du undervejs blevet mere bevidst om?

Hvordan vil du omsætte din nye viden i nye handlinger?

Hvem eller hvad kunne støtte dig i dine bestræbelser?

Hvad kunne det første skridt i den rigtige retning være?

Hvad er det mest attraktive mål, du kan finde på?

Hvad skal gøres? Hvornår? Og af hvem?

Hvornår har du behov for første gang at følge op?

### **Faciliterende spørgsmål:**

*Hjælper til en større forståelse af situationen for den adspurgte.*

Hvornår ved du, at det er den rigtige løsning?

Hvad og hvem kan forhindre dig i at gøre det?

Hvad og hvem kan hjælpe dig til at gøre det?

Hvad kan ulemperne være ved at gøre det?

Hvorfor gøre det?

Hvordan ser en løsning ud?

Hvem kan gennemføre en løsning?

### **Afrunding og evaluering:**

Hvad har givet dig mest i dag?

Hvad tænker du anderledes om?

Fik du det, du kom efter?

Hvad mangler du at få klarhed over?

### **GROW- modellen**

Dette er en model til at op- og afklare den adspurgtes situation og hjælpe vedkommende til at forstå sig selv dybere og tage beslutninger.

GROW er forkortelse for:

G = Goals: Hvad vil du?

R = Reality: Hvad sker der lige nu?

O = Options: Hvad har du af muligheder?

W = Will: Hvad vil du gøre?

### **G-spørgsmål – om målet**

- Hvad er emnet eller problemet, du ønsker at arbejde med?
- Hvilket resultat forventer du?
- Hvor langt forventer du, at vi kommer i denne samtale?
- Hvad kan du gøre, og hvad er din tidsramme på at gøre det?



- få dit salg til at lette

### **R-spørgsmål – om virkeligheden**

- Hvad er situationen lige nu?
- Hvilke og hvor store er dine betænkeligheder i forhold til situationen?
- Hvem er påvirket af situationen?
- Hvad har du gjort indtil nu?
- Hvad forhindrer dig i at gøre mere eller det, du vil?
- Hvilke forhindringer skal fjernes?
- Hvilke indre modstande stopper dig?
- Hvilke ressourcer har du nu?
- Hvad har du brug for, og hvor vil du finde det?
- Hvad drejer det sig i virkeligheden om? Hvad er kernen?

### **O-spørgsmål – om mulighederne:**

- Hvordan kan du løse problemet?
- Hvordan vil det føre dig til målet?
- Hvornår er du lykkes, hvornår har du succes?
- Hvornår vil du gøre noget, og hvornår vil du afslutte?
- Hvad kunne forhindre dig i at tage handling og nå målet?
- Hvilken personlig modstand har du overfor at gøre noget?
- Hvilken støtte har du behov for og fra hvem?
- Hvad kan jeg gøre for at hjælpe og støtte dig?

### **W-spørgsmål – Afslutning og hvad gør du:**

- Hvad er næste skridt?
- Hvornår vil du konkret gøre hvad?
- Hvad er dine succeskriterier?
- Hvad kan der komme i vejen?
- Hvad bliver det sværeste for dig?
- Hvilken støtte har du brug for?