Beramningsspørgsmål

Beramningsspørgsmål aktiverer både tilladelse til at spørge ind og kundens selvbillede, så de efterfølgende valg bliver et spørgsmål om at være konsekvent over for sig selv.

Jeg vil gerne forstå jeres situation, før jeg siger noget om, hvad vi eventuelt kan hjælpe med.

Må jeg stille nogle spørgsmål om, hvor I står i dag?

Kan jeg stille nogle spørgsmål, der kan virke kritiske om jeres planer på X, uden at den gode stemning bliver ødelagt?

Vil du hjælpe mig til at forstå jeres nuværende situation på X?

Kan jeg spørge ind til jeres tanker om X og Y, uden at det opleves, som om jeg vil snage?

Vil du give mig indsigt i, hvordan I håndterer X?

Må jeg spørge til det, der fungerer mindre godt på X, uden at du skal føle, at du skal forsvare det?

Er det OK, at jeg spørger ind til økonomien bag X, uden at det lyder, som om jeg allerede sidder og regner på et tilbud?

Vil du hjælpe mig til at forstå, hvem der ellers har en mening om X, og hvad de lægger vægt på?

Vil du tage mig med lidt frem i tiden og fortælle, hvordan X ser ud, når det fungerer, som I ønsker?