Forstå kundens situation

Før-spørgsmål og opfølgning

Før-spørgsmål	Opfølgning
Forretning	
1. Hvad vælger jeres kunder jer for?	→ **Hvad skal der ske, for at I bliver endnu bedre til det de næste par år?**
2. Hvad har drevet jeres udvikling indtil nu?	→ **Hvad skal drive den fremover?**
3. Hvad skal vores samtale give dig, set fra din stol?	→ **Hvor skal vi starte?**
Nuværende situation	
4. Hvad fungerer godt i dag, som I vil holde fast i?	→ **Hvor kunne det være bedre?**
5. Hvis du skulle forklare en ny kollega, hvordan tingene hænger sammen hos jer, hvad ville du sige?	→ **Hvad ville du advare vedkommende om?**
6. Hvem i organisationen mærker det mest i hverdagen?	→ **Hvad ville de sige, hvis jeg spurgte dem?**
Fremtid og planer	
7. Hvad står der på jeres plan for de næste 2-3 år?	→ **Hvad af det fylder mest?**
8. Hvilke valg er I glade for, at I traf?	→ **Hvilke valg ville I lave om, hvis I kunne?**
9. Hvis alt er lykkedes om tre år, hvordan ser det så ud?	→ **Hvad skal være på plads, før I når dertil?**
Beslutning og tryghed	
10. Hvordan har I truffet gode beslutninger om noget lignende før?	→ **Hvem skal være med denne gang?**
11. Hvad er vigtigst for jer, når I vælger en løsning?	→ **Hvordan passer det med det, I har i dag?**
12. Hvis det gik galt i morgen, hvad ville I så ønske, at I havde gjort?	→ **Hvad står i vejen for at gøre det nu?**