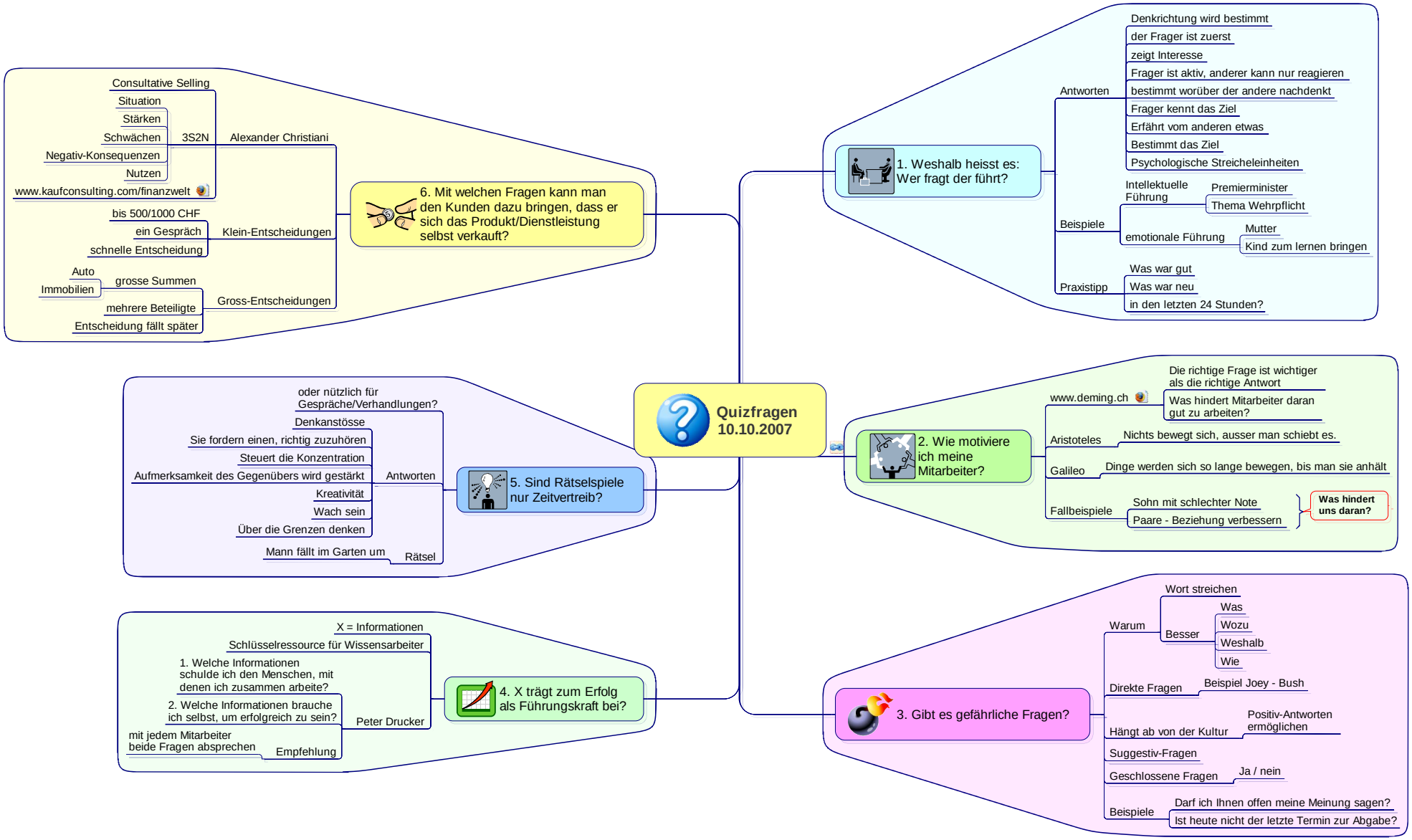
Quizfragen
10.10.2007
1. Weshalb heisst es: Wer fragt der führt?
Antworten
Denkrichtung wird bestimmt
der Frager ist zuerst
zeigt Interesse
Frager ist aktiv, anderer kann nur reagieren
bestimmt worüber der andere nachdenkt
Frager kennt das Ziel
Erfährt vom anderen etwas
Bestimmt das Ziel
Psychologische Streicheleinheiten
Beispiele
Intellektuelle Führung
Premierminister
Thema Wehrpflicht
emotionale Führung
Mutter
Kind zum lernen bringen
Praxistipp
Was war gut
Was war neu
in den letzten 24 Stunden?
2. Wie motiviere ich meine Mitarbeiter?
www.deming.ch
Die richtige Frage ist wichtiger als die richtige Antwort
Was hindert Mitarbeiter daran gut zu arbeiten?
Aristoteles
Nichts bewegt sich, ausser man schiebt es.
Galileo
Dinge werden sich so lange bewegen, bis man sie anhält
Fallbeispiele
Sohn mit schlechter Note
Paare - Beziehung verbessern
Was hindert uns daran?
3. Gibt es gefährliche Fragen?
Warum
Besser
Wort streichen
Was
Wozu
Weshalb
Wie
Direkte Fragen
Beispiel Joey - Bush
Hängt ab von der Kultur
Positiv-Antworten ermöglichen
Suggestiv-Fragen
Geschlossene Fragen
Ja / nein
Beispiele
Darf ich Ihnen offen meine Meinung sagen?
Ist heute nicht der letzte Termin zur Abgabe?
4. X trägt zum Erfolg als Führungskraft bei?
X = Informationen
Schlüsselressource für Wissensarbeiter
Peter Drucker
1. Welche Informationen schulde ich den Menschen, mit denen ich zusammen arbeite?
2. Welche Informationen brauche ich selbst, um erfolgreich zu sein?
Empfehlung
mit jedem Mitarbeiter beide Fragen absprechen
5. Sind Rätselspiele nur Zeitvertreib?
Antworten
oder nützlich für Gespräche/Verhandlungen?
Denkanstösse
Sie fordern einen, richtig zuzuhören
Steuert die Konzentration
Aufmerksamkeit des Gegenübers wird gestärkt
Kreativität
Wach sein
Über die Grenzen denken
Rätsel
Mann fällt im Garten um
6. Mit welchen Fragen kann man den Kunden dazu bringen, dass er sich das Produkt/Dienstleistung selbst verkauft?
Alexander Christiani
3S2N
Consultative Selling
Situation
Stärken
Schwächen
Negativ-Konsequenzen
Nutzen
www.kaufconsulting.com/finanzwelt
Klein-Entscheidungen
bis 500/1000 CHF
ein Gespräch
schnelle Entscheidung
Gross-Entscheidungen
grosse Summen
Auto
Immobilien
mehrere Beteiligte
Entscheidung fällt später