

Projektant Pytań Decyzyjnych

Dobre pytanie poznaje się po tym, że wiesz, co zrobisz z odpowiedzią — z każdą, także z „nie wiem”.
Siedem pytań projektuje jedno pytanie warte zadania zamiast listy dwudziestu.

PRACA WŁASNA · TRZY MINUTY NA JEDNO PYTANIE

KIEDY SIĘGNAĆ

- + w skrypcie są pytania, których celu nikt w zespole nie umie wytłumaczyć;
- + discovery brzmi jak wypełnianie formularza do CRM;
- + zadajesz dobre pytania, ale nic z odpowiedzi nie wynika;
- + pytanie ma rozdzielić dwa wyjaśnienia i musi być precyzyjne;
- + pytasz o liczby, których klient może nie chcieć podać.

WYPEŁNIJ 7 PÓL

01 CZEGO NAPRAWDĘ NIE WIESZ

Która niewiadoma zmienia to, co doradzisz?

02 PO CO TO PYTANIE

Co się zmieni w Twoim rozumieniu, gdy poznasz odpowiedź?

03 CZY JUŻ NIE ZNASZ ODPOWIEDZI

Czy tego nie ma w materiałach, które klient Ci przysłał?

04 KOGO O TO PYTASZ

Czy ta osoba w ogóle może to wiedzieć?

05 CO ZROBISZ Z KAŻDĄ ODPOWIEDZIĄ

Co robisz, gdy usłyszysz tak, gdy nie i gdy „nie wiem”?

06 JAK BRZMI BEZ ODPOWIEDZI

Czy pytanie nie sugeruje już odpowiedzi, którą chcesz usłyszeć?

Zadajesz, przeformułujesz, sprawdzasz gdzie indziej czy odpuszczasz?

CO Z TEGO WYCHODZI

Nie umiesz powiedzieć, co zmieni odpowiedź

Nie zadawaj tego pytania. Puste pytanie 2 znaczy, że pytasz na wszelki wypadek — a koszt płaci rozmówca.

Odpowiedź jest w materiałach, które już dostałeś

Nie pytaj. Pytanie o coś, co klient Ci wysłał, kosztuje więcej, niż oszczędza.

Pytanie zawiera odpowiedź, którą chcesz usłyszeć

Przeformułuj. „Czy nie uważa Pan, że...” nie jest pytaniem, tylko prośbą o zgodę.

Pytasz o liczby, których ta osoba nie ma prawa podać

Zapytaj o rząd wielkości albo o to, kto je ma. Odmowa też jest odpowiedzią i warto ją przewidzieć w pytaniu 5.

Masz przygotowanych dwadzieścia pytań

Wybierz trzy, które zmieniają decyzję. Reszta jest formularzem.
