

## Säljvitamin (12)

### Ställ rätt frågor och du kommer att få rätt svar

Här nedan följer några exempel på frågor från olika branscher men som förhoppningsvis gör att du ser skillnaden hur rätt frågeteknik ger ökat engagemang hos kunden.

Här är 3 exempel hur frågor blir mer engagerande:

Säljer livförsäkring:

*"Vilken typ av livförsäkring har du?"*

Använd istället

*"Om din man dör – hur säkerställer du att barnen och du kan bo kvar i huset?"*

Säljer mobiltelefon-abbonemang:

*"Vilken mobiloperatör har du i dagsläget?"*

Använd istället

*"Om dina mobilkostnader var 30 % högre än de borde vara, hur skulle du veta detta?"*

Säljer digitaltv-abbonemang:

*"Vilka kanaler har du idag?"*

Använd istället

*"Om du ägde ditt egna digital-tv företag, vilka kanaler skulle du då visa?"*

Hur engagerande är dina frågor?

*Nästa vecka fortsätter vi på temat frågor...*