



Bas Möllenkramer

Möllenkramer Training
Apollo 54
3769 TE SOESTERBERG

T: 0346-354802

M: 0653-480736

E: bas@mollenkramer.nl

Open vragen stellen aan de klant

Hieronder volgt een lijst met open vragen die je aan een klant kunt stellen. Het succes van deze vragen hangt af van jullie correcte inschatting van de situatie. De vragen zijn in rubrieken onderverdeeld voor je gemak.

Gebruik deze lijst voor je eigen succes. Geef het door en vertel er gerust bij dat je dit hebt gevonden op de website van Möllenkramer Training! Heb je nieuwe ideeën voor aanvullende vragen? Stuur ze op. Alvast bedankt.

Heel veel succes toegewenst door Bas Möllenkramer

Toekomstige orders

Welke storm komt er na deze stilte?
Waar zien jullie jezelf staan over 5 jaar?
Wanneer verwacht je dat de stilte over is?
Hoe ziet uw volgende project eruit?
Op welke nieuwe markten focussen jullie?
Welke investeringen komen er aan?

De relatie klant-leverancier

Hoe kunnen we in de komende tijd meer contact hebben?
Hoe kunnen wij jullie helpen?
Welke hulp heeft u in de toekomst het meest van ons nodig?
Naar welk onderscheid bent u op zoek?
Wat kunnen wij doen zodat jullie meer succes hebben?
Hoe kunnen we jullie helpen om die order te krijgen?
Wat verwachten jullie van ons?
Hoe kan ik je helpen?
Hoe zouden wij u kunnen helpen om uw volgende project te doen slagen?
Hoe kunnen wij u helpen dat uw klant voor u kiest?
Wat heeft u in de toekomst van ons nodig?

Het netwerk van de klant

Van welke branchevereniging zijn jullie lid?
In welke samenwerkingen zitten jullie?
Welke andere collega's hebben ook te maken met dezelfde zaken?
Met welke bedrijven hebben jullie contact?
Aan welke zakenrelaties zou u ons aanbevelen?
Wie heeft ons nog meer nodig?
Waar kunt u ons introduceren?

Het inkoop- en beslissingsproces

Wie helpt jou in je beslissingen?
Hoe lang is de afschrijving?
Als er budget was waar zou je nu in investeren?
Wat voor leverancier zijn wij voor jullie?
Wat is het beslissingsproces?
Wie beslist er nog meer?
Hoe kiest u uw leveranciers?
Met welke bedrijven vergelijkt u zich?
Welke eisen stelt uw directeur aan uw leveranciers?
Wie kijkt er nog meer naar de keuze van leveranciers?
Aan welke normen moeten jullie voldoen?
Hoe doet u aan benchmarking?

Verbeteringen en klachtenbehandeling

Wat kan ik voor jullie doen?
Wat zouden wij beter moeten doen in de toekomst?
Wat kunnen wij verbeteren?
Wat moeten wij voor u anders doen?
Wat zouden wij moeten verbeteren om uw volgende opdracht wel te krijgen?

Visie op de markt

Waarvan is jullie groei afhankelijk?
Hoe ervaren jullie de huidige economie?
Wat voor kansen zien jullie?
Wat voor bedreigingen zie je?
Hoe ziet jullie omgeving eruit?
Wat voor effect heeft het op jullie?
Wat zijn de risico's in uw branche?
Wat houdt u het meest bezig in uw werk?
Hoe willen jullie de komende tijd verder verbeteren?
Wat eisen uw klanten van u?
Hoe ziet uw speelveld eruit?

Persoonlijke interesse

Wie ben je aan het opleiden?
Hoe gaat het met jullie?
Wanneer ga je met pensioen?
Wat is er?
Hoe ziet jouw positie eruit?

Marketinginstrumenten

Welk tijdschrift lees je echt?
Welke wetten en regels zijn voor jullie belangrijk?
Welke congressen bezoekt u?
Hoe komt u aan uw informatie?
Hoe kunnen wij u over nieuws informeren?
Van welke verenigingen bent u lid?
Welke websites brengen u professionele informatie?

De Prijs

Onder welke omstandigheden zou u onze prijs wel accepteren?
Welke waarde moeten wij toevoegen om de prijs acceptabel te maken?
Wat staat er teveel in onze offerte?
Wat is er naast de prijs nog meer van belang voor jullie?
Hoe belangrijk is onze levertijd voor u?
Wat betekent onze kwaliteit uiteindelijk voor u?