

## הקדמה

אחד המקומות שמלא בעלי עסקים נתקעים בהם בהקשר של מכירה זה להוריד את התאוריה לקרקע. דברים תמיד נופלים באיך לשאול, ומה לשאול, ואיך אני גורם ללקוח ככה וככה.

בדיוק בשביל זה הכנתי לך פה בנק שאלות שיעזרו לך לשבור את הקרח.

אז איך להתשמש בבנק השאלות הזה:

- השאלות מחולקות לשלבים לפי השלב בשיחת המכירה.
- כמובן שאלו שאלות כלליות ויש צורך להתאים אותם לסיטואציה.
- אין צורך לשאול את כל השאלות, אלא רק את המינימום הנדרש...
- וחשוב לשמור על הקשבה פעילה...
- התפקיד של השאלות הוא לפתוח את הלקוח ולגרום לו לדבר.
- אבל החוכמה שלך זה לקחת את מה שהוא אמר ולהכנס עוד יותר פנימה כדי באמת לייצר חיבור אמיתי.

זהו,

כל מה שנשאר לך לעשות זה לקחת את השאלות, לשלב אותן בתוך מודל המכירה שלך ולצאת לשטח.

שיהיה המון בהצלחה

אבינועם קמינסקי



## פתיחים/שוברי קרח

המטרה של הפתיח הוא לתת את הטון לכל השיחה. אנחנו רוצים שהשיחה תהייה חברית ולא מאיימת ולכן נירצה לשבור את הקרח ולדבר אל הלקוח כמו את חבר. למי שבא מעולם העסקים שרישמי זה נראה מאוד לא מתאים, אבל תמיד תחשוב למי אתה היית נפתח יותר, לחבר (או מישהו שמדבר אליי כמו לחבר) או לאיזה איש מכירות רישמי...

### שאלות:

1. הי "שם", מה שלומך היום?
2. ספר לי קצת על עצמך, מאיפה? מה עושה בחיים? בן כמה? ילדים? (שוט להכיר את הבנאדם שמולנו)
3. מה היה ההיילייט שלך השבוע?
4. מה הדבר הכי טוב שקרה לך השבוע?
5. מאיפה אתה? "תשובה" באמת, "בדיחה על העיר"
6. בדיוק נתקלתי בנושא הזה וחשבתי עליך (צריך הכרות מוקדמת)
7. וואו איזה שבוע עמוס, איך השבוע שלך?
8. איך המזג אוויר אצלכם?
9. איך אתה מתמודד עם ה"עניין מוכר ועדכני שקורה עכשיו" (חום, מלחמה וכו)
10. עשית משהו כיפי בסופ"ש?
11. אני יודע שימי "היום בשבוע" יכולים להיות קשים, איך עובר היום שלך?
12. מה עניינים? אני כבר שבוע רודף אחריו, מה קורה? (בטון קליל וחברי)
13. איך אתה? כבר יומיים אני מנסה להשיג אותך? (בטון מאוד קליל וחברי)



## פתיחת השיחה – בניית אמון

אחרי שפתחנו ושברנו את הקרח נרצה להכיר את הבנאדם שמולנו. החוכמה בחלק הזה של השיחה היא להבין איך הוא הגיע לשיחה, מה הוא כבר יודע עלינו כעסק, והכי חשוב לבנות איתו את האמון הדרוש כדי שיוכל להפתח בפנינו בשאר השיחה.

### שאלות:

14. למה השארת אצלינו פרטים?
15. איך הגעת אלינו? מה איך הגעת לזה?
16. יצא לך לעבור על המוצר/ספר/מדריך שקיבלת? מה כי לקחת ממנו? מה הכי אהבת?
17. מה גרם לך "לקחת פעולה או כל דבר שיצר את הבעיה"?
18. ספר לי קצת את הסיפור שלך. מי אתה? מאיפה באת? למה עשית את מה שעשית וכו'?
19. מה מעסיק אותך בזמן האחרון?
20. איך העסק/חיים בזמן שאחרון?
21. למה בכלל נכנסת ל"מה שאתה עושה עכשיו"?
22. אפשר לשאול אותך מה זו הצלחה בעיניך? בחיים ובעסק...
23. מהם הדברים שנתנו לך מוטיבציה במסע שלך?
24. איזה חלק בעבודה/עסק/חיים שלך מביא לך הכי הרבה אושר/סיפוק/הנאה? ואז לחפור להבין למה...
25. וכמובן שגם, איזה חלק אתה הכי שונא?
26. בא לך אולי לשתף אותי באיזה הישג משמעותי שהשגת לאחרונה?
27. מיהו מקור ההשראה שלך בעולם העסקים/אישי?
28. מה גורם לך לקום בבוקר?
29. מה אתה הכי אוהב בתרבות של העסק? בצוות?
30. אפשר לשאול רגע איך אתה נרגע אחרי יום ארוך בעסק?
31. יש לך דוגמה לאתגר משמעותי שצלחת שעזר לך להתפתח אישית ולהפוך למנהיג/אדם טוב יותר?
32. אם היית יכול לשנות דבר אחד לגבי התעשייה שלך/תחום, מה זה היה? ולמה?



## הבנת המצב הנוכחי

השלב הבא אחרי יצירת האמון הוא להבין איפה הלקוח נמצא עכשיו. בשביל זה נשאל אותו שאלות שמבררות מה קורה אצלו כרגע ומהם הכוחות שמניעים אותו עכשיו.

### שאלות:

33. מה עובד לך כרגע?
34. ומה קורה עכשיו?
35. מה האתגר הכי גדול שלך כרגע בתחום...?
36. איך כרגע אתה (פותר את הבעיה) ... ?
37. מהו הדבר שהיית רוצה יותר ממנו ב"תחום" שלך כרגע?
38. מהו מקור הלחץ הכי גדול שלך כיום? או לחילופין, מה גורם לך הכי הרבה לחץ ודאגה/חרדה היום?
39. אפשר לשאול איך כל האתגרים משפיעים על החיים האישיים שלך?
40. איזה וויתורים היית צריך לעשות כדי לגרום לעסק/תחום/מצב להמשיך לעבוד? מה הקרבת עד היום?
41. איך אתה מרגיש לגבי הצמיחה שהעסק עשה לאחרונה או המצב הנוכחי של העסק שלך?
42. מהו הדבר האחד שהיית משנה עכשיו באיך שהעסק שלך פועל?
43. איך המצב הנוכחי גורם לך להרגיש לגבי העתיד של העסק?
44. מה הדבר שהכי מתסכל אותך לגבי העסק?
45. איך אתה שומר על מוטיבציה בזמנים קשים?
46. איזה השפעה יש למצב עליך ועל הצוות שלך?
47. איך אתה מתעדף משימות כשהמצב לא משהו?
48. מהו לדעתך הגורם לכל הבעיות?
49. אם הייתי מבקש מימך לדרג את עצמך ב"תחום חיים כלשהו" איזה ציון היית נותן לעצמך? ולמה?



## הקירת הכאב

אחרי שהבנו איפה הבנאדם שמולנו נמצא אנחנו צריכים להבין מה כואב לו. הכאב, והיכולת לדבר עליו ולהתחבר אליו ריגשית במהלך השיחה זה המקור ל"כוח" שיש לנו על הלקוח וזה מה שיניע את הדחיפות שלו לפתור את הבעיות שלו כאן ועכשיו. ככל שהכאב יותר חזק, ככה הרצון לפעול יהיה יותר בוער. בשלב הזה אנחנו רוצים לחפור בכאבים ולגרום ללקוח לדמיין ולהרגיש אותם שוב.

חשוב לזכור שאנחנו רוצים לתת ללקוח להוביל את השיחה. אנחנו רק מכוונים עם השאלות, אנחנו לא דוחפים אותו. העובדה שהוא נפתח ומספר לנו את הסיפור שלו, יורד לבעיות ונזכר במה שקרה (ככל שהדמיון יותר מופעל, ככה יותר רגש יוצר) היא זו שתעצים את הכאב, לא האיזכורים והדחיפות שלנו.

## שאלות:

49. רוצה לספר לי רגע איך הגעת למצב הזה?
50. מה הדבר שאתה הכי חושב עליו כרגע?
51. מה הדבר שהכי מעסיק אותך כרגע?
52. מה יקרה עם "הבעיה" לא תפתר? או תמשיך כמו עכשיו?
53. איך האתגרים/בעיה הזו משפיעים כרגע על עליך? או על היומיום?
54. יש משהו שכבר ניסית ולא עבד? למה לדעתך זה לא עבד?
55. איזה חלק מהבעיה מחזיק אותך ער בלילה?
56. איך האתגר הזה השפיע על הבטחון שלך אן על הפעולות שלך?
57. איזה רגשות עולים כשאתה מתמודד עם האתגר הזה? איך זה מרגיש בגוף?
58. איך הבעיה הזו מונעת מימך להתקדם בחיים?
59. מהו החלק בן אתה מרגיש הכי מרוקן ריגשית?
60. איך הבעיה הזו משפיעה על היחסים שלך עם הצוות? בבית? עם הילדים/חברים/משפחה?
61. מה החששות שלך במקרה והבעיה לא תפתר?
62. איך האתגר הזה שינה את הדרך שבה אתה ניגש לעסק?
63. איזה פשרות עשית עד היום בעקבות הבעיה?
64. איך להתגבר על הבעיה הזו מתיישב לך עם הערכים האישיים שלך?
65. אם היית יכול לבודד בעיה אחת, מה היא הייתה?
66. על איזה עוד תחומים זה משפיע?
67. איך הסביבה שלך מתמודדת עם כל זה?
68. מה המחירים ששילמת עד היום?



## העצמת הכאב

בחלק הזה ננסה להעצים את הכאב על ידי שאילת שאלות המשך שיגרמו ללקוח להמשיך לספר לנו מה עובר עליו.

### שאלות:

69. מהו המחיר של אי העשייה עבור העסק ו/או החיים שלך?
70. כמה זמן אתה מבזבז כרגע בפתרון הבעיה?
71. איזה הזדמנויות אתה מפספס (או שכבר פספסת) בגלל שאתה מתעסק בבעיה הזו? או בגלל שאתה חווה אותה?
72. מה המחירים שהסביבה שלך משלמת בגלל שאתה סובל מהבעיה?
73. ממי אתה מתבייש כרגע?
74. את מי אתה הכי פוחד לאכזב? או במי אתה הכי מפחד לפגוע? בגלל המצב...
75. איך העניין הזה משפיע על הצוות? עליך? על המורל?
76. איך ההרגשה שיש לך פה בעיה שמעכבת את העסק שלך?
77. כמה כסף אתה מפסיד כל יום שעובר בגלל הבעיה הזאת?
78. כמה כסף הפסדת עד עכשיו בגלל הבעיה?
79. מה ההשפעה שיש לבעיה על הלקוחות שלך?
80. כמה גרוע זה עוד יכול להיות אם לא תטפל בבעיה? ומה עוד צריך לקרות כדי שזה יגיע לשם?
81. איך הבעיה הזו משפיע על היכולת שלך להתמודד עם דברים אחרים בעסק או בחיים שלך?
82. איזה לחץ הבעיה הזו מכניסה לחיים שלך? ואיך זה משפיע עליך?
83. איך הבעיה הזאת משפיעה על החיים שלך?
84. מה ההשלכות ארוכות הטווח של לא לפתור את הבעיה?
85. כל כמה זמן (או פשוט כמה) אתה דואג לגבי הבעיה הזו?
86. איך אתה מרגיש כל פעם שהבעיה הזו חוזרת/מרימה את הראש שוב ושוב?
87. איך הבעיה משפיעה על הבטחון שלך בלנהל את העסק שלך?
88. איך החיים שלך ישתנו כשלא תצטרך לדאוג כל כך הרבה יותר?
89. כמה הבעיה משפיעה על המוניטין העיסקי שלך?
90. איך הבעיה מפריעה לך לקבל עוד לקוחות? או לצמוח?
91. כמה עוד אתה יכול להרשות לעצמך לסחוב את הבעיה הזאת?



## השיפת רצונות

נורא חשוב בשיחת המכירה להבין מה הלקוח רוצה. ככל שנצליח ליצור אצלו תמונה ברורה יותר של איך הרצונות שלו ניראים ככה נוכל יותר לחבר אותו לתוצאה הרצויה. והרי, זה החיבור שידחוף אותו למכור לעצמו...

### שאלות:

92. מה הכי היית רוצה שיקרה עכשיו?
93. את מי הכי היית רוצה לרצות עכשיו? או שיתגאה בך? ולמה?
94. בוא נגיד שמחר כל החלומות שלך מתגשמים, איך זה נראה? איך זה מרגיש?
95. מה יעשה שינוי משמעותי בחיים שלך עכשיו?
96. אם היה לי עכשיו שרביט קסמים, מה היית מבקש שיקרה בשנה הקרובה? או עכשיו?
97. מהו הדבר האחד שהיית רוצה להגשים השנה ועדיין לא הצלחת?
98. מה המשמעות של פתרון ה"בעיה" עבורך? באופן אישי?
99. איזה שאיפות יש לך לגבי העסק בחמש השנים הקרובות? אפשר גם בשלוש או שנה
100. איך השגת השאיפות הללו תשנה לך את החיים?
101. איזה סוג של סיפוק אתה מחפש להשיג מהעסק?
102. איך אתה מדמיין את יופ העבודה האידיאלי מבחינתך כאשר הבעיה תיפתר?
103. איזה מורשת חשוב לך להשאיר?
104. איך פתרון הבעיה ישפיע על החיים האישיים שלך? ועל המשפחה שלך?
105. איזה אבני דרך אישיות אתה מתכנן להשיג דרך התחום שלך?
106. איך היית רוצה שהלקוחות שלך ירגישו אחרי פגישה איתך?
107. מה הכי מרגש אותך בהקשר של הפוטנציאל שלך?
108. איך התגברות או פתרון של הבעיה יאפשר לך לרדוף אחרי חלומות אחרים שלך?



## זיהוי חסמים

לכל לקוח יש חסמים שמונעים ממנו להשיג את התוצאה הרצויה לו. התפקיד שלנו הוא לזהות אותם ואז לעזור ללקוח להתגבר עליהם תוך כדי שיחה. השאלות בחלק הזה נועדו לגרום ללקוח לשתף איתנו את כל ה"תירוצים" או אמונות מגבילות שיש לו כדי שנוכל לעזור לו להתגבר עליהם.

### שאלות:

109. מה מנע מימך עד עכשיו לפתור את הבעיה?
110. מהו הפחד העיקרי שלך לגבי השינויים הדרושים כדי לפתור את הבעיה?
111. איך נסיון העבר שלך משפיע על ההחלטות שלך היום?
112. מהו המקרה הכי גרוע שיכול לקרות?
113. מה הכי מטריד אותך לגבי השינוי הצפוי?
114. איך אתה מרגיש לגבי הסיכונים שכרוכים בפתרון הבעיה?
115. איזה ספקות יש לך לגבי מציאת פתרון שבאמת עובד?
116. איך כשלונות העבר השפיעו על דרכי הגישה שלך לפתרון עכשיו?
117. מה עוצר אותך כרגע מלקחת את הצעד הראשון לכיוון הפתרון?
118. איך אתה מתמודד עם חוסר וודאות כשזה מגיע להחלטות עיסקיות? ומה זה שונה מבחיים?
119. מה הפחד הכי גדול שלך לגבי ההשקעה בפתרון הבעיה?
120. איך אתה מרגיש עם הסתמכות על גורם חיצוני כדי לפתור עבורך את הבעיה?
121. איזה מחסומים ריגשיים אתה מרגיש כשאתה חושב על השינוי?
122. איך אתה מתמודד עם הפחד לגבי העתיד והלא נודע בעסק?
123. איזה אמונות מונעות מימך להתקדם היום? אתה יכול לקשר את זה למשהו בעבר שלך?
124. למה אתה חושב שלא הצלחת לפתור את הבעיה עד עכשיו?
125. אם הייתי שם לך מראה מול הפנים, ומבקש מימך להגיד סליחה לעצמך על כל מה שגורם לבעיה, על מ היית מבקש סליחה?





## מעבר מאיבחון לביזנס

אחרי שאבחנו את כל מה שרצינו אצל הלקוח, אנחנו צריכים לעבור בצורה חלקה לשלב היסקי בו נתפור ללקוח פתרון מתאים.

### שאלות מעבר:

126. נשמע שיש לך הרבה על הצלחת (או שאתה עסוק ממש), איך אני יכול לעזור לך עם כל זה (או להקל עליך)?
127. בהנתן כל מה שדיברנו, איך אתה מרגיש שנעבוד ביחד על איזה פתרון שיהיה טוב עבורך?
128. אני ממש סקרן, איך אתה רואה את המצב משתנה בתקופה הקרובה?
129. נשמע ש"הפתרון שלך" יכול ממש לעזור ב"פתרון הבעיה". מה דעתך שננסה להתקדם עם זה?
130. בהתבסס על כל מה שדיברנו, נראה ש"המוצר שלך" ממש יתאים פה והוא יכול ממש לעזור לך. מה עוצר אותך מלהתקדם היום?
131. אני שומע כמה זה חשוב לך. מה דעתך שנצייד אותך בכלים המתאימים כדי שבאמת תצליח להשיג את מה שאתה רוצה?
132. אני בטוח ש"הפתרון שלך" ממש יעזור לך. שנתקדם?
133. נראה שיש לך חזון ברור למה אתה רוצה להשיג, בא לך שניקח את הצעד הראשון ביחד?
134. שיתפת אותי פה בדברים/תובנות ממש חזקים/עמוקים, אני חושב ש"המוצר/שירות שלך" יכול ממש לעזור לך להשיג את מה שאתה רוצה
135. כיסינו הרבה בשיחה עכשיו, ובהנתן כל מה שאמרת, נראה לי ש"המוצר/פתרון לך" ממש יתאים כאן
136. יש לך אחלה שאיפות ואני ממש מתרגש בשבילך על שתשיג אותם. נראה לי ש"המוצר או הפתרון" שיש לי פה הוא בדיוק הצעד הראשון בכיוון הזה
137. אני אוהב את הפוקוס שלך, בוא רק נוודא שיש לך את האסטרטגיה המתאימה כדי להשיג את מה שאתה רוצה.



## בירור צרכים

ואחרי שעברנו לצד הביזנס, אנחנו חייבים להבין את הצרכים של הלקוח הצורה מאוד ברורה כדי שנוכל להתאים לו את הפתרון המתאים ביותר. מהשאלות כאן יעלו כל ה"כלים" בהם נשתמש אחר כך כדי להשתמש במילים של הלקוח מולו כדי לגרום לו לשכנע את עצמו.

### שאלות:

- 138. מהו הדבר שהכי חשוב לך בבחירת פתרון לבעיה?
- 139. מי עוד צריך לקבל את ההחלטה כדי שנוכל להתקדם?
- 140. מה צריך לקרות כדי שתרגיש בטוח להתקדם?
- 141. מהו לוח הזמנים לפתרון הבעיה?
- 142. מהי התוצאה הכי חשובה שאתה מנסה להשיג עכשיו?
- 143. איך תמדוד את ההצלחה של ההחלטה שלך?
- 144. מה אתה רוצה/מחפש להרגיש כשהעניין יפתר?
- 145. מי בחיים/עסק שלך ירוויח מההחלטה הזו?
- 146. מהם הקווים האדומים שלך, אלה שאתה לא מוכן להתפשר עליהם הנושא הזה? או בבחירת הפתרון?
- 147. איך אתה מתעדף את הצרכים שלך בבחירת הפתרון?
- 148. מה יגרום לך לבטחון מלא בבחירה שלך?
- 149. איך הבחירה הזאת מתיישבת עם הערכים והחזון שלך ו/או של העסק?
- 150. איזה תמיכה אתה צריך כדי להרגיש בטוח להתקדם?
- 151. כמה חשוב לך לראות תוצאות מהירות לעומת בטווח האורך?



## בירור מוכנות לפעולה

אנחנו חייבים להבין כמה הלקוח מוכן לפעולה. אם הוא לא מוכן, אז אין טעם ללחוץ. צריך להבין מה עוצר מבעדו לרצות לפתור את הבעיה שלו ולהעביר אותו למצב בו הוא רוצה לפתור את הבעיה.

### שאלות:

- 152. עד מתי אתה מצפה להשלים את הפרוייקט/לקבל את התוצאה הרצויה?
- 153. כמה מהר אתה רוצה לפתור את העניין הזה?
- 154. מה הדבר הכי דחוף לך כרגע בהקשר של "הבעיה הספציפית"?
- 155. מה מניע אותך/גורם לך למצוא פתרון לבעיה הזו דווקא עכשיו?
- 156. כמה חשוב לך לפתור את העניין הזה בחודש הקרוב/שבוע קרוב/תקופת זמן הקרובה?
- 157. מה עוצר אותך מלקחת את הצעד הבא?
- 158. אם הייתי יכול לטפל ב"בעיה", היית לוקח את הצעד עכשיו?
- 159. איך אתה רואה את זה מסתדר עם האסטרטגיה הנוכחית שלך?
- 160. איזה תמיכה אתה צריך כדי להתקדם עכשיו?
- 161. בסולם של 1-10, כמה חשוב/דחוף לך לפתור את הבעיה עכשיו?
- 162. כמה מהר אתה רוצה לראות את השינוי?
- 163. איזה אימפקט יהיה לדחייה של פתרון הבעיה?
- 164. מהו המקרה הכי גרוע בהקשר של אי פעולה עכשיו?
- 165. כמה אתה מוכן להשקיע בפעולה לפתרון הבעיה?
- 166. מה לוח הזמנים שלך לפתרון הבעיה?



## ווידוא התאמת הפתרון

אחרי שהצגנו את הפתרון ללקוח חשוב מאוד לוודא איתנו שאנחנו מסכימים שהפתרון צתאים לו. הלקוח חייב להסכים איתנו על הפרטים הטכניים ולהאמין שזהו הפתרון הכי נכון עבורו, אחרת אין מה להתקדם להצגת המחיר.

### שאלות:

167. איך מה שדיברנו עליו מתיישב עם הצרכים והאתגרים שלך?
168. האם הגישה שדיברנו עליה פותרת לך את הבעיה?
169. לאיזה חלק לדעתך במה שהצעת לך יהיה את האימפקט הכי גדול/מיידית על העסק שלך?
170. איך הפתרון הזה משתלב עם תהליכי העבודה הקיימים אצלך בעסק?
171. הפתרון שהצגתי לך היום, עונה לכל הצרכים שלך?
172. איך אתה רואה שהפתרון הזה עוזר לך להגשים את היעדים שלך?
173. איזה תוצאות ספציפיות אתה מצפה להקבל בעזרת הפתרון הזה?
174. מה נותן לך את הבטחון שהפתרון הזה יעבוד עבורך?
175. איך לדעתך הצוות שלך יגיב לפתרון הזה?
176. איזה אתגר מתוך האתגרים שיש לך יפתר ראשון בעזרת ה"מוצר/שירות"?
177. איך הפתרון הזה בהשוואה לפתרונות אחרים שבדקת בעבר?
178. איזה חלקים בפתרון הזה הכי שווים בעיניך? או הכי יעזרו לך?
179. האם הפתרון שהצעת לך עונה לך על השאלה/בעיה/אתגר?
180. איך אתה רואה את הפתרון הזה משפר את המצב בעסק שלך בטווח הקצר/ארוך?
181. מה זה הצלחה מבחינתך? ואיך זה ייראה אחרי שתשתמש במוצר/תקבל את השירות?
182. האם אתה בסדר עם רמת המעורבות שנדרשת מימך עם הפתרון הזה?
183. איזה סוג של תמיכה אתה צריך כדי להוציא את המקסימום מהפתרון?
184. האם אתה מרגיש שהפתרון יוכל לעשות שינוי משמעותי אתלך בעסק?



## סגירה

השלב האחרון בשיחה הוא להביא את הלקוח לסגירה. אנחנו רוצים לגרום לו להתחייב לפעולה כדי לפתור את הבעיה שבלינו כל כך הרבה זמן בלהעצימה. אנחנו רוצים לגרום ללקוח להתחבר מחדש לרגשות שלו ולהצליח לדמיין את החיים שאחרי הרכישה.

## שאלות:

185. מה אתה חושב הצעד הבא עבורנו?
186. איך היית מרגיש אם היינו יכולים לפתור את הבעיה שמפריה לך עכשיו?
187. מה יגרום לך להתקדם בבטחון?
188. יש עוד משהו שמעכב או מפריע לך שלא דיברנו עליו?
189. איך זה ירגיש סופסוף להתגבר על הבעיה הזו?
190. איך השינוי הזה ישפיע על האושר והסיפוק האישיים שלך?
191. כמה אתה מתרגש מלהתחיל לעבוד ביחד? ליישם את הפתרון אצלך?
192. מה הדבר הראשון שהיית רוצה להשיג אחרי שנתחיל את הקורס/לעבוד ביחד?
193. איך אתה רואה את הקורס/מוצר/שירות משפיעים על החיים שלך?
194. מה תגיד לצוות שלך לגבי ההחלטה היום?
195. כמה נינוח ושקט תרגיש כשהבעיה תפתר?
196. אילו אבני דרך אתה מצפה להשיג בעזרת המוצר/שירות/קורס הזה?
197. כמה גאה תהייה כשתשיג את התוצאות האלה?
198. מה עוצר אותך מלעשות שינוי חיובי כבר היום?



## פולואפים

לצערי לא כל שיחה תסגר במכירה, ולכן חשוב לדעת איך לקחת את המידע שהלקוח אמר לנו ולהשתמש בו בשיחה הבאה כדי לחזק את הקשר ולהמשיך מאיפה שהפסקנו בשיחה הקודמת...

### שאלות:

199. בשיחה הקודמת שלנו הזכרת את... משהו זז/התשנה עם זה?
200. נשמע ממש מעניין, איכפת לך להרחיב על זה?
201. איך הפרוייקט הזה מתקדם באמת?
202. וואו, אני לגמרי מבין אותך, איך אתה מתמודד עם זה?
203. נשמע רציני, איך זה משפיע עליך?
204. איך הרגשת כשזה קרה?
205. מה למדת מכל מה שקרה מאז?
206. בשיחה הקודמת הזכרת שאתה רוצה "הכנס חלום/מטרה כאן", מה אתה עושה כדי להגשים אותה? או כדי להתקדם לכיוונה?
207. איזה כיף לשמוע, מה הצעד הבא שלך?
208. איך מה שסיפרת לי נכנס לתכניות שלך?
209. נשמע שזה ממש חשוב לך, אפשר לשאול למה?
210. זה נשמע ממש מאתגר/קשה, מה הלקח/שיעור הכי גדול שלקחת מזה?

