

Fragen Katalog Effektives Partnermanagement

Tipp: wann immer Du einer spannenden Frage begegnest, erweitere Deinen Fragenkatalog und damit Dein Kommunikationsvermögen.

Viel Spaß und Erfolg bei der Umsetzung

Welche Erfahrungen haben Sie mit xy gemacht?

Welche Erwartungen hast Du an xy?

Was ist Ihnen wichtig/im Bezug auf xy wichtig?

Aus welchem Grund ist Ihnen xy wichtig?

Was genau bedeutet xy für Sie? Wie siehst Du das?

Auf einer Skala von – bis, wo stufen Sie sich derzeit ein? Was braucht es, um auf x zu kommen?

Welche Lösungsmöglichkeiten sehen Sie?

Was bist Du bereit in xy zu investieren

Wo siehst Du Dich in xy Jahren?

Wie denkst Du fühlen sich Deine Mitarbeiter mit der Entscheidung?

Welche Kritierien müssen für Sie unbedingt erfüllt sein?

Was sind die nächsten möglichen Schritte?

Wann wollen sie was genau tun/umsetzen – bis wann umgesetzt haben?

Woran merken Sie....(das Ziel erreicht haben)?

Was waren Ihre 2 wichtigsten Erkenntnisse aus...diesem Gespräch, der Situation x...?

Welche Fragen beschäftigen Sie gerade am meisten?

Wenn Sie die Zeit zurück drehen könnten, was würden Sie heute in dieser Situation anders machen?

Was würdest Du an meiner Seite machen/ Wie würdest Du an meiner Seite reagieren?

Welche Optionen/Möglichkeiten gibt es?



syncon-franchise.com Seite 2



International Franchise Consultants

Wofür kann xy gut sein?

Was sind die größten Herausforderungen?

Was hast Du Dir vorgenommen, was ist bisher gelungen, was noch nicht?

Wo siehst Du das größte Potential?

Angenommen, xy ist zu lösen, was ist der nächste Schritt?

Angenommen, Sie wären der Kunde/Mitarbeiter/Vorstand, wie würden Sie reagieren/agieren?

Wie genau, was genau ist ihr Beitrag/Vorhaben...?

Was wären Sie ohne diesem Gedanken?

Was macht dieser Gedanke mit Ihnen?

Wo sehen Sie die größten Defizite?

Welche Ressourcen können Sie für das Projekt freischaufeln?

Welche Tools, Möglichkeiten hast Du bisher genutzt, um xy zu erreichen?

Wann hast Du gemerkt, daß Du auf Zielkurs bist?

Welche Maßnahmen hast Du genau umgesetzt? Welche war am erfolgreichsten, Aufteilung Skala

Wie möchtest Du jetzt vorgehen um xy zu erreichen?

Willst Du lieber mit x oder y beginnen?

Wo kann ich Dich unterstützen?

Wie zufrieden bist Du mit xy...ggf. auf Skala einordnen

Wie gut hast Du die Aufgaben delegiert?

Wie monitorst Du die übergebenen Aufgaben?

Welche Prozesse möchtest Du noch optimieren?

Wie effizient arbeitest Du in Bezug auf....ggf. Skala

Was nimmst Du aus diesem Gespräch mit?

Bis wann ...?

Wie schätzen Sie Ihre Kompetenzen im Bereich xy ein Skala

THE TRACES UNTERHEAD IN

syncon-franchise.com Seite 3



International Franchise Consultants

Wirklich, wirklich immer/alle/jeder?
Wer,wann, wie genau?
In welchen Situationen ist xy so?
Was davon trifft am meisten zu?



syncon-franchise.com Seite 4