GESPRÄCHSFÜHRUNG MIT KI

FoxFrage

Was heisst hier «einfacher»?



Dein Kunde sagt:

«Wir suchen etwas Einfacheres für unser Team.»

Du hast eine Rückfrage. Welche?

Sag sie laut, wie im echten Gespräch. Halte deinen Satz fest, bevor du die Karte umdrehst.

3 Minuten allein mit KI / 10 Minuten im Training

KI-TRAINING / ZWEI VERSUCHE

Eine Frage, die etwas öffnet.

Kopiere den Prompt. Sobald der Kunde spricht, stell deine Frage von der Vorderseite. Hör hin: Was erfährst du jetzt tatsächlich?

Dein Trainingsprompt

«Spiele meinen Kunden. Denk dir einen konkreten Vorfall aus, der den Wunsch nach einer einfacheren Lösung erklärt. Behalte ihn für dich. Sag zuerst nur: ‹Wir suchen etwas Einfacheres für unser Team.› Warte auf meine Frage.

Antworte in der Rolle passend auf meine Frage. Gib dann einen kurzen Tipp zu ihrem Wortlaut. Starte mit demselben Satz und demselben Vorfall neu. Warte auf meine zweite Frage. Beantworte sie. Vergleiche: Welche Frage brachte welches Detail ans Licht? Zitiere es. Falls keines neu war, sag das.»

Jimmys Coaching-Impuls

«Wann haben Sie zuletzt gedacht: Das müsste einfacher gehen?» Diese Frage lädt zu einer Szene ein. Sagt der Kunde «Gestern musste unsere neue Kollegin dieselben Angaben dreimal erfassen», hast du einen Ansatzpunkt für die Beratung.

BEOBACHTUNGSBOGEN

Was hast du neu erfahren?

Markiere nach jeder Runde pro Zeile einen Wert. Nimm dafür deine Frage und die tatsächliche Antwort des Gegenübers.

0 fehlt 1 teilweise erkennbar 2 klar erkennbar

Am Kundenwort angeknüpft

Deine Frage greift auf, was «einfacher» für dieses Team heisst.

Versuch 1 0 / 1 / 2 Versuch 2 0 / 1 / 2

Spielraum gelassen

Der Kunde kann seine Sicht schildern, ohne eine von dir vorgegebene Ursache bestätigen zu müssen.

Versuch 1 0 / 1 / 2 Versuch 2 0 / 1 / 2

Konkretes erfahren

Die Antwort nennt einen Vorfall, eine Person oder einen Arbeitsschritt, von dem du vorher nichts wusstest.

Versuch 1 0 / 1 / 2 Versuch 2 0 / 1 / 2

Dieser Satz des Kunden hat mir weitergeholfen:

TRANSFER / 10 MINUTEN IM COACHING

Die Champions-League-Runde

1 Min. **Spontan fragen**

Der Coach liest den Kundensatz vor. Der Coachee stellt eine Frage. Haltet sie im Wortlaut fest.

3 Min. **Mit KI vergleichen**

Spielt beide Versuche mit dem Prompt. Markiert im Radar, wo die zweite Frage ein brauchbares Detail ergeben hat.

4 Min. **Unbekannten Fall spielen**

Nur für den Coach: Lass dir von der KI einen Kundensatz mit «flexibler» und einen konkreten Grund dafür geben. Sprich nur den Kundensatz aus. Antworte auf die Rückfrage in der Rolle. Was konnte der Coachee selbst herausfinden?

2 Min. **Wirkung benennen**

Zitiere als Coach die Frage, bei der du als Kunde ins Erzählen kamst. Lass den Coachee festhalten, wie er im nächsten Gespräch nachfassen möchte.

Was nimmst du mit?

Was setzt du im nächsten Kundengespräch um?