
50 Fragen im Autoverkauf

SEI INTERESSIERT, NICHT INTERESSANT!

Kundenbegrüßung

1. Was darf ich Ihnen zeigen?
2. Was führt Sie zu uns?
3. Was darf ich für Sie tun?
4. Wie darf ich Sie unterstützen?

Wenn der Kunde am Fahrzeug ist (Begrüßung)

5. Auf welche Kriterien schauen Sie besonders?
6. Was interessiert Sie speziell an diesem Fahrzeug?
7. Welche Details darf ich Ihnen zeigen?
8. Was begeistert Sie genau an diesem Fahrzeug?
9. Welche Fragen darf ich Ihnen beantworten?

Kennenlernen

10. Welche Informationen haben Sie bereits im Internet gesammelt?
11. Was hat Sie genau zu diesem Produkt gebracht?
12. Worauf legen Sie bei einem neuen Fahrzeug besonders Wert?
13. Welche Fahreigenschaften bevorzugen Sie?
14. Was erwarten Sie von einem neuen Fahrzeug?
15. Welche Punkte sind für Sie beim neuen Fahrzeug besonders wichtig?
16. Was ist Ihnen in der Zusammenarbeit mit einem Autohaus wichtig?
17. Welche Dienstleistungen erwarten Sie von uns?
18. Welche Erlebnisse möchten Sie mit dem neuen Fahrzeug schaffen?
19. Wie weit sind Sie in Ihrem Entscheidungsprozess fortgeschritten?
20. Mit welchen Marken/Modellen vergleichen Sie?

Informationen zum aktuellen Fahrzeug

21. Welches Fahrzeug fahren Sie aktuell?
22. Was schätzen Sie am aktuellen Fahrzeug?
23. Was war der Grund, warum Sie das aktuelle Fahrzeug gekauft haben?
24. Auf was möchten Sie im neuen Fahrzeug nicht verzichten, was Sie bei Ihrem aktuellen Fahrzeug hatten?

Neues Fahrzeug

25. Welche Sicherheitsfunktionen soll das neue Fahrzeug haben?
26. Welche Fahrzeuggröße und Ausführung würden Ihre Anforderungen erfüllen?
27. Welche Ausstattung wünschen Sie sich im neuen Fahrzeug von uns?
28. Wie setzen Sie das Fahrzeug ein?
29. Wer fährt alles mit dem Fahrzeug?
30. Welche Punkte sind den anderen Fahrern besonders wichtig?
31. Wie viele km legen Sie pro Jahr/Tag zurück?
32. Welche Strecken machen Sie am Wochenende?
33. Wie Nutzen Sie das Fahrzeug für die Ferien?
34. Was transportieren Sie mit dem Fahrzeug?

Detailfragen/Abschlussorientiert

35. Wann möchten Sie mit dem neuen Fahrzeug fahren?
36. Welchen Budgetrahmen von x zu y haben Sie für sich definiert?
37. Welche Art der Finanzierung bevorzugen Sie?
38. Wer alles ist noch am Entscheidungsprozess beteiligt?
39. Welche Bedenken gibt es noch zu berücksichtigen?
40. Was ausser dem Preis ist für Sie sonst noch entscheidend?
41. Wann ist für Sie der richtige Zeitpunkt, um den Vertrag abzuschliessen?
42. Was wäre für Sie der ideale nächste Schritt?
43. Wie gehen wir weiter vor?

Elektroautos

44. Über welche Herausforderungen machen Sie sich Gedanken?
45. Was ist Ihnen beim Elektroauto besonders wichtig?
46. Welche Erfahrungen haben Sie bereits mit Elektroautos?
47. Welche Möglichkeiten haben Sie für die Fahrzeugladung?
48. Wie sieht Ihre tägliche Nutzung aus?
49. Wie häufig machen Sie längere Strecken, also mehr als xy km?
50. Wie häufig werden Sie ca. unterwegs laden?

PRO-Tipp:

Wähle dir 8-12 Fragen aus und erstelle dir deine eigene Frage-Checkliste, versuche diese bei jedem Gespräch anzuwenden und deine Notizen genau auf dieser Checkliste zu machen.

Frage deine Kunden, bevor du ins Gespräch einsteigst, ob es in Ordnung wäre, wenn du dir dazu Notizen machst, so gewinnst du Vertrauen und stellst die Kundeninteressen in den Mittelpunkt.

Mehr Informationen und praktische Tipps und Tricks findest du unter www.autoverkauf-training.ch.

Verkaufe nicht härter, sondern intelligenter!

Bleib Neugierig.
Beat Jenny

Mail: b.jenny@trepos.ch
Teil: 0041 79 525 82 15

Name: _____	Datum: _____
Modell: _____	Zeit: _____
1. Was ist Ihnen wichtig bei einem neuen Fahrzeug?	
2. Welche Informationen haben Sie bereits im Internet gesammelt?	
3. Was ist der Grund, warum Sie sich genau für dieses Fahrzeug interessieren?	
4. Welche Bedenken gibt es zu berücksichtigen?	
5. Wie sind Sie heute unterwegs?	
6. Was erwarten Sie von uns?	
7. Welche Ausstattung ist für Sie im neuen Fahrzeug zwingend?	
8. Wann möchten Sie mit dem neuen Auto fahren?	
9. Welchen Budgetrahmen von x-y haben Sie sich definiert?	
10. Wie möchten Sie vorgehen?	