

Richtig gefragt

RICHTIG GEFRAGT

Die richtige Frage öffnet das Gespräch.

Eine gute Beratung entsteht nicht dadurch, dass wir schnell eine Lösung nennen. Sie entsteht, wenn wir neugierig bleiben und herausfinden, was der Kunde wirklich möchte.

Offene Fragen bringen dich weiter

Offene Fragen laden zum Erzählen ein. Sie helfen, Wünsche, Gewohnheiten und Unsicherheiten zu verstehen.

- Was gefällt Ihnen an Ihrer Frisur heute – und was nicht?
- Wie möchten Sie sich mit der neuen Frisur fühlen?
- Wie viel Zeit nehmen Sie sich zuhause für Ihr Haar?
- Was soll für andere sichtbar anders sein?

Dann wird es konkret

Wenn der Wunsch klarer ist, helfen präzise Fragen: Lieber eine sanfte Veränderung oder ein deutlicher neuer Look? Soll die Farbe pflegeleicht bleiben oder darf sie mehr Aufmerksamkeit brauchen? So entsteht gemeinsam eine Entscheidung, die zum Kunden passt.

Nicht lenken – gemeinsam entscheiden

Fragen sollen niemanden überreden. Sie sollen Orientierung geben. Wenn du fachlich begründest, warum etwas gut passt oder warum ein anderer Weg besser wäre, fühlt sich der Kunde sicher und ernst genommen.

Für das Team

Fragen stellen, zuhören, zusammenfassen: „Habe ich Sie richtig verstanden?“ Diese einfache Frage verhindert viele Missverständnisse.