



الانواع الاساسية للاستئلة

أسئلة نعم أو لا

- تبدأ بهل ؟
- للحصول علي اجابة محددة
- نستخدم هذا السؤال عندما نعرف الاجابة مسبقا
- التحقق من تقدمك في عملية إنهاء الصفقة

أسئلة الاجابات المغلقة

- لجعل الطرف الاخر في منطقة محددة من الحديث
- الحصول علي تفصيل وتصييق نطاق البحث
- التأكد من فهمك لما قاله الطرف الاخر

اسئلة الاجابات المفتوحة

- تبدأ ب لماذا و ماذا وكيف ولم لا ؟
- تجعل الطرف الاخر يسترسل في الحديث
- تحصل بها علي معلومات وتكشف عن الاهتمامات والمحفزات
- تكشف عن المشاعر والاتجاهات الفكرية

الحصول علي اجابة محددة

- ربط الامور ببعضها
- الحصول علي معلومات عن الطرف الاخر
- الكشف عن الاهتمامات والمصالح والمحفزات للطرف الآخر

فن توجيه الاستئلة لانهاء الصفقات

تكوين سؤال قوي قم بسؤال نفسك الاستئلة الاتيه عن السؤال الذي تطرحه

- هل السؤال يستدعي املا او تخيلا او فعل ما ؟
- هل السؤال يجعلك تحصل علي اجابة مختلفة ؟
- هل السؤال يثير التفكير والابداع تجاه شيء ؟
- ما الهدف الذي تريده من الفائق للسؤال ؟
- هل السؤال بالفعل لا تعرف اجابته
- هل هذا السؤال مرتبط بواقع الشخص أو العمل المطروح عنه السؤال

الشكل الهندسي للاستئلة القوية

الهدف

- يجب ان يكون السؤال لهدف وليس غنيا
- أي سؤال ستحد انه موجه ومعنه افتراضات من الطرفين بمعنى هل السؤال له سبب أو هدف خفي علي سبيل المثال

التكوين

- ترتيب رؤس الاستئلة من الاقوى للأقل قوة
- لنأثر المزيـد من الاستئلة
- لنأثر معني عميق
- للحث علي الابداع
- لأثارة التفكير
- لتغيير الاتجاه الفكري
- للكشف عن الاهتمامات والنوايا
- للاستقصاء عن الحقائق واستخراج المعلومات
- لتوليد الفضوللدي المستمع

لماذا نسأل ؟

مقدمة

- كيف نصيغ ونستخدم أسئلة قوية وصحيحة لتحصل على صفقة ناجحة، بالإضافة إلى معرفة الشكل الهندسي للاستئلة القوية، وهي: التكوين - الافتراضات - الهدف.

كيف تجعل استلتك قوية ومؤثرة لانهاء الصفقة

- تعلّمت في هذا الكورس كيف تقوم بتكوين سؤال قوي وصحيح فن توجيه الاستئلة لإنهاء الصفقات ثلاثة أنواع أساسية للاستئلة استراتيجية SPIN للاستئلة كيف تجعل استلتك مؤثرة وقوية لإنهاء الصفقة

لا تفعل

- تجنب الاستئلة الموجهة لاجابات تريد ان تسمعها
- تجنب التخويف والترهيب
- لا تقاطع الرف الاخر
- لا تقترض اي اجابات او معني ولا تقدم اجابات لاستلتك

افعل

- صمم استلتك لتكون مناسبة للطرف الاخر
- ابحث باستلتك عن معلومات وحقائق عن اراء الطرف الاخر
- تأكد من الطرف الاخر بنصت اليك

الاستجواب داخل عملية اتمام الصفقة P O G O معادلة

- Person
- Organization
- Goals
- Obstacles

المخطط الهندسي لاستخدام استراتيجية SPIN

- Situation
- Problem
- Implication
- Need - Pay off

استراتيجية SPIN

- أسئلة الموقف S
- أسئلة المشكلة P
- أسئلة الحالة i
- أسئلة الحل N

- لماذا
- كيف
- ماذا
- من ، متى ، أين
- هل (نعم ، لا)