

# HAVI 7 KÉRDÉS

## Coaching szemléletű beszélgetésindítók értékesítési vezetőknek

*Ezek a kérdések segítenek az elakadás feltárásában, a motiváció tisztázásában, miközben építik a bizalmat is. Ezért jól használható beszélgetési keretként az értékesítésben dolgozó vezetők számára.*

### **1. Mire vagy most a legbüszkébb az elmúlt időszakból?**

*Pozitív fókusz ad, segíti az erőforrások feltárását és kiemelését. Fókuszál a sikerre még akkor is, ha részleges.*

### **2. Mi volt a hónap legnagyobb kihívása számodra, és hogyan reagáltál rá?**

*Reflexió, tanulásra ösztönzés és tudatosítás.*

### **3. Mi az, ami most a legjobban motivál – és mi az, ami visszahúz?**

*Motivációs driver feltérképezése kettős fókuszról.*

### **4. Mi az az egy dolog, amit másként csinálnál a következő hónapban?**

*Elmozdulás, tanulás, önirányítás.*

### **5. Hol érzed most, hogy leginkább támogatásra van szükséged?**

*Biztonság és vezetői támogatási térkép megértése.*

### **6. Hogyan tudnánk a legjobban együttműködni a céljaid eléréséhez?**

*Partnerség érzet növelése.*

### **7. Milyen eredménnyel lennél igazán elégedett a hónap végén?**

*Célfókusz, belső mérce aktivizálása.*