

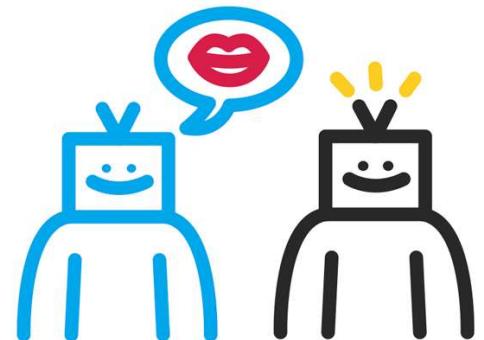
Deze vragen stel ik mijn klanten

Ik geef trainingen aan bedrijven, en werk 1-op-1 met ondernemers, die:

- Storytelling willen toepassen in hun zakelijke communicatie
- Zoeken naar hun eigen manier van profileren (online en offline)
- Geloven in het maken van verbinding voor de deal

Voordat ik goed voor mijn klanten kan schrijven, of voordat ik ze goed kan trainen/coachen over hun unieke manier van zichtbaar worden, interview ik ze uitgebreid met als startpunt deze vragen:

1. Je hebt een vrije dag: wat ga je doen?
2. Beschrijf eens je ideale werkdag: wat doe je/wat gebeurt er?
3. Waarmee help jij anderen in je werk?
4. Beschrijf een gebeurtenis waar je trots op bent.
5. Waarover krijg je van anderen complimenten?
6. Wat is je droom?
7. Wat is je favoriete quote?
8. Wat deed je als kind graag?



Vraag dóór!

Ik stel ze deze 8 basisvragen en de kunst is om dóór te vragen. Niemand laat in eerste instantie het achterste van z'n tong zien. Daarom is doorvragen essentieel om tot de kern te komen van iemands leven: missie, visie, drijfveren, dromen, ambities, enz. Pas als je met doorvragen één of twee lagen dieper gaat in het gesprek komen de mooie dingen bovendrijven.

Goede doorvragen zijn:

- Vertel eens...
- Kun je daar meer over vertellen?
- Hoe komt dat zo?
- Waar komt dit gevoel/deze wens/ dit motto vandaan?
- Kun je een voorbeeld geven?
- Schets eens een situatie waarin dat voorkomt.