

- Woher kommt eigentlich mein Erfolg?
- Was sind meine größten Hebel?
- Was lief gut?
- Was lief schlecht?
- Sind meine Ziele klar?
- Welche Ziele habe ich?
- Welche Aktivitäten zählen auf meine Ziele ein? - welche nicht?
- Was würde passieren wenn ich es nur noch halb so oft tue?
- Ist es wirklich so wichtig? - warum?
- Was würde passieren wenn ich nicht gleich reagiere? Tel. / Mail
- Was passiert wenn nicht ich die Sache erledige? kann das auch jmd. anders?

- Was würde passieren wenn ich morgen nicht mehr da wäre?
- Was würde passieren wenn ich mich nicht mehr über Dinge ärgere die nicht in meiner Macht stehen?
- Was kann ich besser machen?
- Wie wäre es ohne Teams?
- Welche Termine sind wirklich wichtig?
-

Welches konkrete Ziel verfolgen wir mit diesem Thema?

Welchen Mehrwert bringt dieses Thema für unser Unternehmen?

Was halte ich nur aus Gewohnheit fest?

Wo sage ich ja, obwohl ich nein fühle?

Was passiert, wenn wir dieses Thema nicht behandeln?

Welche Risiken entstehen durch die Aufnahme dieses Themas?

Welche Gewohnheiten passen nicht mehr zu mir?

Was würde ich schaffen, wenn ich die Hälfte der Zeit hätte?

Was darf einfacher sein?

Welche Angst hält mich vom loslassen ab?

Wie aktuell ist das Thema noch?

Welche Daten sprechen dagegen?

Welche Themen kann ich delegieren?

Welche Prio hat das Thema?

Welche Daten, Fakten sprechen dafür?

Was passiert, wenn ich keine 100% Laste?

Wie eilig ist das Thema?

Gibt es schon aktuelle Projekte, bei welchen dieses Thema bereits bearbeitet wird?

Was wäre, wenn ich morgen nicht arbeiten kann?

Wer ist in diesem Thema Spezialist?

Was passiert, wenn unvorhersehbare Projekte vorgezogen werden müssen?

Warum ich?

Ist das wichtig?

Wo ist mein Nutzen?

Wo siehst du deinen Nutzen?

Verstehst du das?

Wo liegt der Mehrwert für den Kunden?

Was brauche ich für die Umsetzung?

Wann kann ich um Unterstützung fragen?

Warum dieser Weg?

Welche Alternative gibt es?

Woher kommt die Erwartungshaltung?

Was versprichst du dir davon?

Welcher Zeitfenster gibst du mir dafür?

Was kann ich dafür weglassen?

Warum war das nicht meine Idee?

Macht das Sinn?

Ist das durchdacht?

Welche Folgen hat mein Handeln?

Wie kann ich zum gleichen Ergebnis kommen, mit der Hälfte der Zeit?

Wie kann ich in der gleichen Zeit das Doppelte erreichen?

Was würde ich tun, wenn alle Kunden tel. nicht erreichbar wären?

Wie steigere die Qualität meiner Kundenkontakte/Arbeit?

Wie stelle ich sicher, daß mein Kunde meine Aktion als Wertschöpfend empfunden?

Was ist dem Kunden wichtig?

Stelle ich genug offene Fragen?

Sind meine Netzwerke mehrwertbringend?

Welcher konkreter Mehrwert bekomme ich durch mein Netzwerk?

Wie kann ich mein Netzwerk aufbauen?

Wo finde ich Stakeholder?

Welche Ansprechpartner brauche ich?

Welche Bedürfnisse spreche ich an?

Welche Infos vom Kunden brauche ich noch?

Mit welchen Herausforderungen ist zu rechnen?

Wieso „Nein!“?

Was berechtigt du, für eine pos. Entscheidung?

Was kann der Wettbewerb in deinen Augen besser?

Warum hast du mir die Frage nicht gestellt?

Warum meinst du, ich wäre zu teuer?

Welche Erfahrungen habe ich bereits?

Mit wem vergleichst du mich?