15 Discovery Questions

Choose the relevant question, listen, then follow the answer. Use this as a prompt sheet, not a script.

---

1. What prompted you to explore a change now?
2. How do you handle this today?
3. Where does the current approach work well?
4. Where does it create difficulty or extra effort?
5. Can you walk me through a recent example?
6. Who is affected, and how?
7. What happens if the situation stays the same?
8. How do you measure the impact today?
9. What would a useful outcome look like?
10. Which requirements matter most, and why?
11. What have you already tried, and what did you learn?
12. Who else should contribute to the decision?
13. How will you compare the available options?
14. Are there timing, budget or implementation constraints we should understand?
15. What would be a sensible next step, and who needs to be involved?

Before presenting: summarise what you heard and ask the customer to confirm or correct it.

Explore your sales skills - free account required

https://makeensales.com/free-sales-assessment

15 سؤالا لاكتشاف احتياجات العميل

اختر السؤال المناسب، واستمع، ثم تابع بناء على الإجابة. هذه قائمة مساعدة وليست نصا تقرؤه كاملا.

---

1. ما الذي دفعكم إلى التفكير في التغيير الآن؟
2. كيف تتعاملون مع هذا الأمر حاليا؟
3. ما الذي ينجح في الأسلوب الحالي؟
4. أين يسبب الأسلوب الحالي صعوبة أو جهدا إضافيا؟
5. هل يمكنك أن تشرح لي مثالا حدث مؤخرا؟
6. من يتأثر بهذا الأمر، وكيف؟
7. ماذا يحدث إذا بقي الوضع كما هو؟
8. كيف تقيسون أثر هذا الأمر حاليا؟
9. كيف تبدو النتيجة المفيدة بالنسبة لكم؟
10. ما المتطلبات الأكثر أهمية، ولماذا؟
11. ما الذي جربتموه سابقا، وماذا تعلمتم منه؟
12. من الأشخاص الآخرين الذين ينبغي إشراكهم في القرار؟
13. كيف ستقارنون بين الخيارات المتاحة؟
14. هل توجد قيود تتعلق بالوقت أو الميزانية أو التنفيذ ينبغي أن نفهمها؟
15. ما الخطوة التالية المناسبة، ومن ينبغي أن يشارك فيها؟

قبل عرض الحل: لخص ما فهمته، واطلب من العميل تصحيحه أو تأكيده.

اكتشف نقاط قوتك ومجالات تطويرك حساب مجاني مطلوب

https://makeensales.com/free-sales-assessment