

Det är en konst att kunna ställa frågor så att kunden ger dig de svar som du egentligen vill säga till honom/henne.

I denna övning ska en person ställa frågor till en annan person som spelar sjuk. Den person som spelar sjuk [kunden] får välja ut en sjukdom och får endast svara de begrepp [ord] som är uppräknade under vald sjukdom.

Utfrågaren [säljaren] vet inte om kundens behov, om att han/hon är sjuk och vilken sjukdom det är.

Den person som frågar [säljaren] får ställa öppna och slutna frågor för att guida dig genom behovsanalysen fram till rätt sjukdom.

Efter 10 minuter ska säljaren kunna tala om vilken "sjukdom" kunden har.

— — —

### Baksmälla

Huvudvärk, dimmig blick, belagd tunga, ingen smak, viss yrsel & ständigt törstig

### Migrän

Bultande huvudvärk, illamående, ser prickar framför ögonen, suddig blick, domnande händer och fötter.

### Influensa

Hög feber, rinnande näsa, nysningar, hosta, värk i armar och ben

### Eksem

Torr, röd, kliande, skorpig, flagnande hud

### Allergi

Rinnande ögon och näsa, nysningar och/eller kliande svullnader och utslag.