

ビジネス会の基本九 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/146/2021_2022__E3_83_93_E3_82_B8_E3_83_8D_E3_c105_146590.htm

商のめ方セルスの仕方、商のめ方というのは千差万で、一般化することはめて

困ですが、ここでは基本となることを取り上げました。これは々のビジネスマンの奥に属することですから、をんで

体得するしかありませんね。1、セルスのこつ(1) 家庭

李：ごめんください。主：どちらですか。李：お忙しいと

ころを申しごさいませぬ。私、社の者で、この地域の

を担当している と申します。主：どんなご用件でしょ

うか。李：はそちらではおのいえのご予定はないかと存じ

まして、#12539.#12539.#12539。李：でしたら、パンフレッ

トだけでもごいただけないでしょうか。

#12539.#12539.#12539. 初めまして。私はこのような者です

。#12539.#12539.#12539. こちらがそのパンフレットでござい

ます。あのう、ほんの二、三分でけっこうなんです、お

いただけませんか。ただ今、おいえになられたお客には、

旧のい取りサービスもいたしておりまして、大お得になって

おります。(2) 会社担当者：お待たせしてどうも申しあ

りませんでした。二の佐藤です。早速ですが、今日わざわざ

お越しくくださったのは、どのようなご用件で？李：お忙

しいところを突然お邪魔いたしまして、申しありませんで

した。私、社の者で、を担当している と申します

。手短に申し上げますと、この度、弊社がいたしました新

品××××につきまして、商品のご案内にお伺いいたしま

した。こちらはそのパンフレットでございますが、#12539.#12539.#12539. (商品の明)#12539.#12539. 社の者で、この地域のを担当している と申します。社の者で、を担当している と申します。#12539.のような言い方が多くなされています。次に、あらかじめ短でがわることをアピルしておくことが肝要で、をいてもらうためのコツです。その、使われるのが#12539.#12539.。主人：ええ、高校三年になる息子がおります。李：そうでしたか。は私も今大学一年になる息子がおりますが、受のことでさんざん心配させられましたよ。主人：ええ、うちの子はちっとも勉しないので、手をいています。李：お互い父というのは息子のことでは苦させられますねえ。常套表と解#12539.#12539.か私事で恐ですが、は私も#12539.#12539. これも何かのごですなえ お互い父というのは息子のことでは苦させられますねえ さて、セルスの、もし相手が味を示したら、プライベートなも取り入れると果的で、そこから商品のにびつけていくテクニックがあります。参考までに相手ののを引くプライベートなの切り出し方を介しておきました。突然、人的なを切り出すと相手もきますから、まず、#12539.のような言い方です。そして、更に相手のいろいろな情がき出しながら、それをセルスにびつけていきます。2、商のめ方(1)商の切り出し方<用件先行型>李：では、用件を先にませてしまいましょう。取引先：ええ、そうですね。李：早速ですが、当社がご提案した共同企画の件、ごいただけましたか。取引先：ええ、上司とも相いたしましたが、大りでありまして、ぜひご一にとのことで

した。李：いやあ、よかったです。私もほっといたしました。では、今後、双方から案を持ち寄って、具体的なプランのり合わせをするということにいたしましょうか。取引先：そうですね。＜先行型＞李：早速ですが、から先に申し上げます。は社のご提示された条件をさせていただいたのですが、二、三の目につきまして、再いただきたい所がございます、#12539.#12539.#12539.#12539.#12539.#12539.。取引先：こちらこそ、社さんとはいおつきあいがございますので、ぜひそうさせていただけたらと望んでおりました。李：ありがとうございます。は、当社の基本的な考えを文にしていまいりましたので、ごいただけないでしょうか。取引先：します。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com