

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、おいだけませぬか。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ございまして、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ぬでした。二の佐藤です。早速ですが、今日わざわざお越しくださったのは、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、申しありませぬでした。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
のこつです。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