

日语口语：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_ti2020/147/2021_2022__E6_97_A5_E8_AF_AD_E5_8F_A3_E8_c105_147616.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ん。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して、#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でございますので、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。常套表と解#12539.率直なところをおかせただけませんかごいただけないでしょうか双方から案を持ち寄ってり合わせをするということにいたしませんかお互い忙しいビジネスマンですから、「用件の明はに」が第一原で、「先に用件をわらせる」が第二原です。お互いが知りののであれば社交辞令的な会は不要で、ずばり、#12539.のような表です。ビジネスの世界では回りくどいはしないで、はっきり希望や条件を提示して商をめる方がいいでしょう。「は金なり」、つまり、は一分でもにしないことです。（2）明の仕方＜明前の言＞李：この契につきまして、もしご不明な点がございましたら、なくごください。取引先：まだ、ざっとただけですから、何とも言えませんが、二、三にかかる所がございまして。李：どの点でございましょうか。取引先：例えば、この第二のこの文案なんですが、#12539.#12539.#12539.。李：はい、この点にし

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