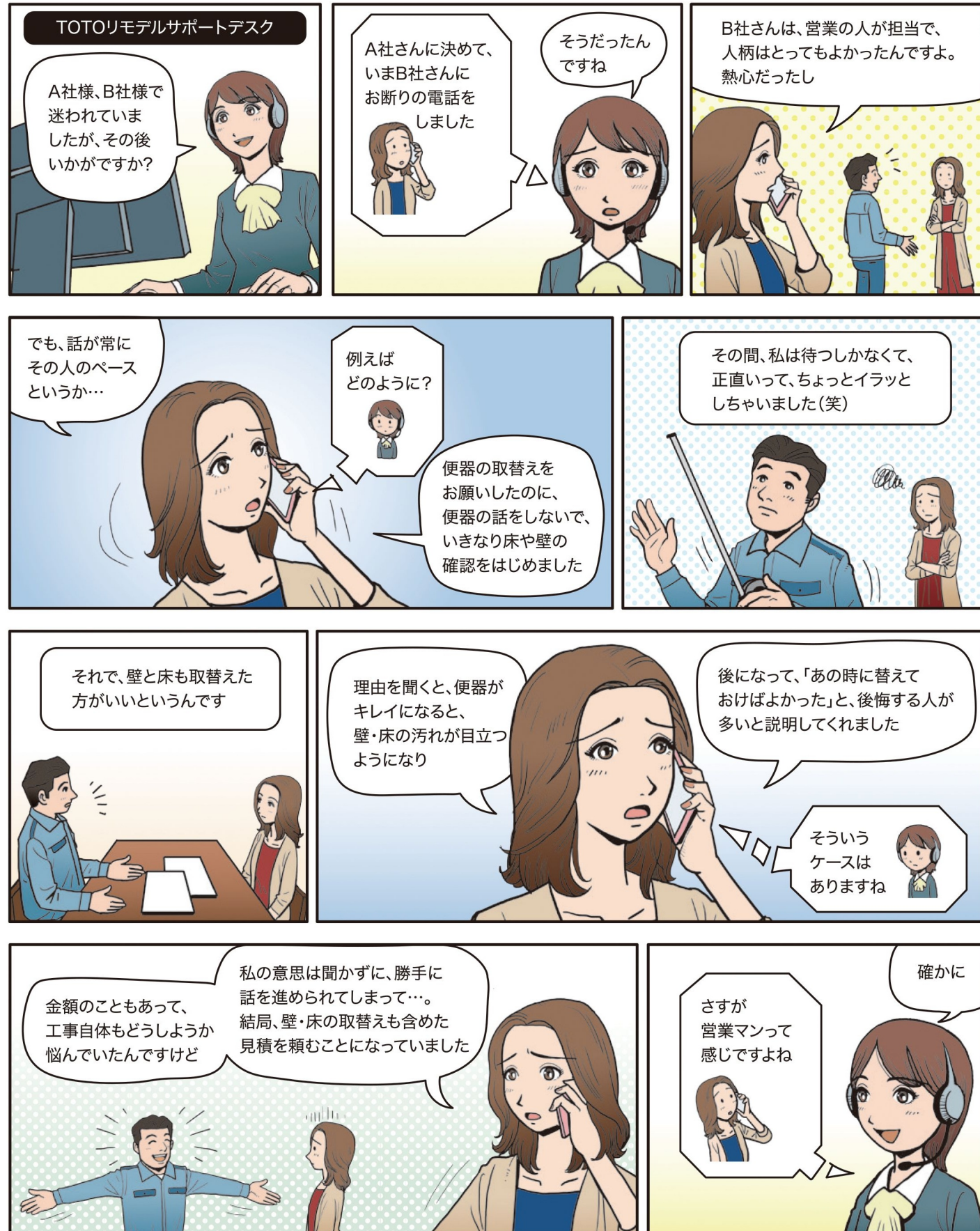




この人に工事をお願いしたい！その理由は？

お客様は、2社に見積を依頼し、どちらの元請業者様にしようか迷っていました。最終的に選んだ理由は、親身になって色々アドバイスしてくれたことと、「お客様に喜んでもらうために仕事をしています」の一言だったといいます。



お客様は、ここが不安。ここが安心

- よかれと思って提案してくれているのは分かるけど、どんどん話を進められると不安になる。(B社)
- 訪問する前に、「私がどんなことをしたいか」を聞いてくれれば、業者さんも対応が違ったかもしれないし、私も不安にならずに済んだと思う。(B社)

話がどんどん進む。このまま押し切られちゃうのかしら



- お客様の立場に立って考えてくれる姿勢に好感が持て、この人となら信頼関係が築け、安心して仕事を依頼できると思った。(A社)

私のことを考えてくれるから頼りにできそう



お客様にはこちらの方が

お客様が期待していること

- 提案をしてくれるのは嬉しい。でも、提案された内容に対して、迷い、悩む人がいることも分かって欲しいと思います。

こんな方法、あんな方法もあります



提案は嬉しいけど、本当にどれがいいか迷うわ

- 営業トークは、必要かもしれませんが、一方的で押し付けのように思えてしまうことがあります。親身さや、思いやりを感じられる話し方で接してくれると安心できます。