

お客様アンケート【ご売却】

この度は、弊社をご用命頂き、お取引を頂き誠に有難うございました。お引渡しを終えられた今、ご売却のご依頼を頂いた時からのことを思い返して頂き、弊社の営業マンに対して感じたこと、言いたいこと、不満、要望等ございましたら、忌憚のないご意見を頂戴できればと思いますので、お手数ではございますが、どうぞよろしくお願ひ申し上げます。

つきましては、下記の該当する項目にチェックを入れて頂き、「これは言いたい!」というご意見がございましたら、下のコメント欄へご記入お願ひ致します。

また、「一人の人間としての成長なくして、営業力の向上はない!」ということで、是非、ご遠慮なく率直なご回答をお願ひ申し上げます。

■物件番号: M519131223171

■売却物件所在地: 草加市瀬崎

■売却物件アクセス: HOME'S

■お問い合わせ日: 2022年1月6日

■御契約日: 2023年5月13日

■お引渡日: 2023年6月30日

- 服装がだらしないと思った。
 - 商談中にかかってきた電話に出たりしていたことが気になった。
 - 金銭感覚がズレていると感じた。
 - 適切な言葉遣いができていないと感じたことがあった。
 - 約束の時間に遅れたことがあった。
 - 約束の時間に遅刻しないまでも、いつもギリギリの時間にならないと来ないと思った。
 - メールチェック等でスマホを操作していることがあった。
 - 一方的に話し続けていて疲れると思った。
 - メール返信などが遅いと感じたことがある。
 - 非常識な時間に電話をされて嫌だった。
 - 話している内容が要点を付いてない(伝わりづらい)と感じた。
 - 逆に、説明しても理解してもらえないことがあった。
 - 書類の保管等について、「この人、だらしない」と感じるがあった。
 - 声が小さい。元気がない。
 - 根拠のない話(説明)があった。
 - もっと世間話をした方がよいと思った。
 - ちょっと馴れ馴れしいと感じることがあった。
 - 連絡頻度が少なく不安を感じたことがあった。
 - 言い訳じみたことが多いと感じた。
 - 正直、自分勝手だと感じたことがあった。
 - 正直、表裏がありそう感じた。
 - ご契約、お引渡等の各行為に対する書類での事前のご案内が遅い(ギリギリ)だと思う。
- ご意見がございましたら、下記コメント欄へご記入お願ひ致します。

この度は、誠に有難うございました。
売却のお時間を要していただき、
お、当初は希望金額で売却できず残念です。
最終的には何とか売却することができました。
お、温かいお言葉と誠に有難うございました。
今後どのようにお返事をさせていただきます。

他社のご担当者様達には上記項目当てはまっていたのか、野村さんはパーフェクトでした。面倒なお客様だと思いきなり神対応に感謝しています。
本当にありがとうございます。

御協力頂き誠にありがとうございました。大変お手数ではございますが、上記ご記入後、同封されている返信用の封筒にて御返送頂けると幸いです。