

## 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い申し上げます。

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い致します。

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い申し上げます。

■物件番号: M51212104013171

■売却物件所在地: 八潮市大字伊草

■売却物件アクセス: ご紹介

■お問い合わせ日: 2020年7月19日

■御契約日: 2020年7月29日

■お引渡日: 2020年8月7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」と感じることもあった。
  - 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、表裏がありそうに感じた。
  - 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い致します。

→ 9度、短期間で何度も遠方まで  
決定頂かれて、誠に有難うございました。  
記録あり。→ これでお取引を完了させて頂き  
大変感謝しております。今後共々どうぞ  
宜しくお願い申し上げます。

（ 気持ち良くスムーズに取引が完了しました。  
エネキエシエにがんばって感じがいいですね!  
今後共々がんばって下さい。 ）

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。