# 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：M8592633204317I
■売却物件所在地：草加市弁天
■売却物件アクセス：既存顧客
■お問い合わせ日：2019年8月27日
■御契約日：2019年12月22日
■お引渡日：2020年3月27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。
□メールの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。
□連絡頻度が少なくて不安に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。

物件購入の時から野津さんには色々お世話になりました。
本当にありがとうございました。
この度は、本当に有難うございました。ご購入頂いてから約4年経過して、
自分も変わってしまった部分もあるかと思います。また、初心に戻って取り組んで

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ございます。
いかなければならないと思った次第です。遠くになりますが、お身体に気を付けて、
益々のご活躍を応援しております。今後ともどうぞ宜しくお願いいたします。