

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: M4121553171

■売却物件所在地: 川口市西青木

■売却物件アクセス: Yahoo!不動産

■お問い合わせ日: 2018年5月23日

■御契約日: 2019年8月4日

■お引渡日: 2019年8月29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。

この度は、ご売却に際して、当社で
ご用命頂き、誠に有難うございました。
当初の金額通りで、大変お喜びです。
申し訳ございませんが、

今回は仲介して頂き有難うございました。
依頼から短期間で契約をまとめて頂き感謝しています。
担当の野津さん、本当に有難うございました。

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。

今後の、長いお付き合いをさせて頂きたく、お願い申し上げます。