

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: MI523410412913171

■売却物件所在地: 春日部市小淵

■売却物件アクセス: ご紹介

■お問い合わせ日: 平成 30 年 12 月 20 日

■御契約日: 平成 31 年 3 月 2 日

■お引渡日: 平成 31 年 4 月 25 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ひ致します。

この度は、誠に有難うございました。
 ホウの説明不足が不安だったので、
 誠に申し訳ございませんでした。
 今後、営業マンとしての成長を期すべく、
 頑張ります。

平成最終年月日の記念すべき旧我々家もやっと売却が済みホッとしている
 今日この頃ですが、遠方から今すぐと協力して手配を誠にありがとうございました。
 さる、貴社によるアンケートによる回答ですが、私個人を白々では理解して居るのか
 物に拘る、但し事は有りませんが、1点として、売却相談から～売却完了までの
 スケジュールを然る面で作成してほしいかと感じました。その他に特に別な事は
 ありません。不承に有難うございました。これを機に何かありましたらお願ひし
 たいです。今後とも貴社がますますの発展を遂げます事を心から祈りして居ます。

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。