

## 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: W333304223171

■売却物件所在地: 足立区保木間

■売却物件アクセス: 紹介

■お問い合わせ日: 2024年6月5日

■御契約日: 2024年6月28日

■お引渡日: 2024年8月22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、当社にご用命頂き誠に有難うございました。  
契約前にご挨拶(お見送り)がなかったこと、  
ご挨拶がなかったこと、色々迅速にご対応頂き  
無事に売却頂き誠に有難うございました。  
お礼申し上げます。今後ともよろしくお願い申し上げます。

先日は売却の件で、大変お世話になりました。  
対応して頂いた担当の野津様には、常にお礼申し上げて  
頂きました。心より感謝しております。  
貴社の益々のご発展を心よりお祈り申し上げます。

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。