

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: M223112423171

■売却物件所在地:神戸市北区小倉台

■売却物件アクセス:ご紹介

■お問い合わせ日:2019年10月27日

■御契約日:2019年12月14日

■お引渡日:2020年3月12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。

親切に対応頂きありがとうございました。

何かとお時間ばかりを頂いて、大変良い結果をさせて頂きました。
この度は、誠に有難うございました。
今後とも、どうぞ宜しくお願い申し上げます。

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。