



五泉営業所 所長代理
あべ とおる
阿部 亨さん

質問

難しい交渉(返却機の修理など)をする時に、お客様に上手に納得してもらうために心がけていること・テクニックを教えてください!

現在までのところ、そういった交渉で揉めたことはありませんが、毎回相手を探りながら、胃をキリキリさせて交渉しています。使っている言葉などがあれば参考にしたいので、よろしくお願いいたします。



佐渡営業所 所長
たぐち とまかず
田口 友和さん

私自身揉めたことはたくさんありますが、これといってお客様を納得させる言葉はありません。しかし、お客様がどういう性格なのかを知り、言葉を選んで話をするようにしています。一番の近道は何でも言い合える仲になることでしょう。

心掛けていることは「直球で交渉しないこと」。色んな性格の方がいらっしやるため、**言葉の引き出しを多く持って色んな角度から攻め、常に最悪のケースも想定しておきます**。変化球を投げることができるようになれば心に余裕ができ、交渉もうまくいくと思います。

もう1つ意識していることは、「処理に時間をかけないこと」。**嫌なことは後回しにせず、即終わらせるようにしています**。無理をしないと成長はありません。互いに胃をキリキリさせながら成長していきましょう!

先輩に

皆が憧れるあの先輩社員は、日々どのようなことを意識して業務を行っているのでしょうか?活躍する先輩社員に、皆さんが抱えている疑問を聞いてみました。明日からの仕事のヒントが、見つかるかもしれません!

聞いてみよう!



長岡営業所
さいとう
斉藤 ゆかりさん

質問

事務員として、日々意識すべきこと・大切にすべき考えなどを教えてください!

各営業所に紅一点がおられ、しっかり所内を守ってまとめているイメージです。私は入社3年目に入りますが、まだまだ目には見えない圧(威厳?)もなく、空気を読みすぎる所が弱点です。厳しさの中にも愛のある、個性的で優しい事務員を目指すために、春美さんにお聞きしたいです!

春美さんは、お会いするより先に声を聞き、「なんておっとりした可愛い声なんだ」という印象を持っていました。その後、接する機会が増えると、声の感じとはまた違った芯の強さを感じるようになりました。春美さんの思う、本当の強さや精神力とは、何でしょうか?



経理部
かんだ はるみ
神田 春美さん

空気を読み過ぎると相手に遠慮をしてしまうため、問題が根本的に解決しない場合もあります。**考え過ぎず、実直であればお互い気持ちよく仕事ができると思います**。斉藤さんは話し方も雰囲気もほんわかしているので、強い一面も出せば無敵です!また、事務員としては日々、「**正確**」と「**丁寧**」ということを意識しています。営業所の事務員さんは経験豊富でデキる事務員さんです。お互い良いところを吸収していきましょう!