

お世話になります。

株式会社アイランド・ブレインです。

日々の営業活動で活用できるノウハウを
このメルマガでお伝えできればと思います。

*** 当社代表の鈴木が書籍を出版しました！ ***

「人なし金なし時間なしに活路! 中小企業の営業代行サービス活用術」

<https://www.amazon.co.jp/exec/obidos/ASIN/486367693X/honnoinfo-22/>

このメールは今まで弊社のメンバーと名刺交換をして
頂いた方や、お申し込みを頂いた方に送信をして
おりますが、配信停止をご希望される方はお手数ですが
下記アドレスまでご連絡下さい。

配信停止はこちらまで →

<https://q.bmv.jp/bm/p/f/tf.php?id=islandbrain&task=cancel>

(お手数をおかけしますが、
入力フォームにメールアドレスを入力後、
解除を選択していただければと思います。)

◆◇ 営業代行サービス成功事例共有 VOL.729 ◇◆

今週の IB メルマガも、

「営業担当者なら必ず身につけるべき敬語」
についてご紹介していきたいと思います。

前回もお伝えしましたがお客様と接する営業担当者にとって、
正しい言葉遣い、正しい敬語が使えることはとても大切なスキルです。
ワンランク上の営業担当者を目指して、
今日から正しい敬語を身につけていきましょう。

○ 営業担当者が身につけるべき敬語一覧

・(相手に対して) ～なさいますか？

「どちらになさいますか?」「いかがなさいますか?」など、
相手に対して使用する敬語表現です。

誤った表現は「～いたしますか?」です。

「いたします」は謙譲語にあたり、自分を表現するときに
へりくだって使用するものなので、相手の行動に対して使う時は
「～なさいますか?」が正しい表現になります。

・勉強になりました

何かアドバイスやご指摘を受けた場合は

「勉強になりました」という表現を使いましょう。

よくある誤りとして「なるほど」「参考になりました」

といった表現がありますが、

これらは正しい敬語ではありませんので注意しましょう。

まず「なるほど」という言葉は、同等もしくは目下の人
に対して使う言葉なので、お客様や目上の人に対して使う
言葉としてはふさわしくありません。

「参考になりました」も「考えの足しにする」といった意味であり、
上から目線の言葉になりますので、「勉強になりました」を使うよう心がけましょう。

・申し訳ございません

謝罪の意を示すときは「申し訳ございません」を使うようにしましょう。

ついつい「すみません」という言葉を使いそうになると思いますが、

ビジネスシーンでは「すみません」はNGとされているので注意しましょう。

(次週へ続く・・・)

営業の御困りごとを解決します!

↓営業に特化したノウハウをご紹介「営業の教科書」↓

<https://www.islandbrain.co.jp/blog/eigyo-uriage-arari/>

■□—————

営業代行のご相談は下記までご連絡下さい。

株式会社アイランド・ブレイン

MAIL info@islandbrain.co.jp

URL <http://www.islandbrain.co.jp>

TEL 052-950-2320（名古屋）

0120-252-764（東京）

0120-252-764（大阪）

-----□■

このメールマガジンは、株式会社アイランド・ブレインの
メンバーと名刺交換をしていただいた方に配信をしています。

お心当たりのない方、配信停止をご希望される方は
お手数ですが下記メールアドレスまでご連絡下さい。

配信停止はこちらまで →

<https://q.bmv.jp/bm/p/f/tf.php?id=islandbrain&task=cancel>

（お手数をおかけしますが、
入力フォームにメールアドレスを入力後、
解除を選択していただければと思います。）

【発行元 お問い合わせ先】

株式会社アイランド・ブレイン

〒460-0003 名古屋市中区錦 3-4-6 桜通大津第一生命ビル 3F

〒103-0027 東京都中央区日本橋 3-2-14 日本橋 KN ビル 4F

〒542-0086 大阪市中央区西心斎橋 2-9-38 おおきに心斎橋 LANDMARK ビル 7F

MAIL info@islandbrain.co.jp

URL <http://www.islandbrain.co.jp>

TEL 052-950-2320（名古屋）

0120-252-764（東京）

0120-252-764（大阪）
