

購買業務のプラットフォーム

技談スキル評価



| 氏名 | 所属 | 評価項目 | 評価 | 備考 |
|-------|-----|-----------|----|----|
| 山田 太郎 | 営業部 | 技術知識 | 優 | |
| 山田 太郎 | 営業部 | コミュニケーション | 良 | |
| 山田 太郎 | 営業部 | 問題解決能力 | 可 | |
| 山田 太郎 | 営業部 | チームワーク | 可 | |
| 山田 太郎 | 営業部 | 学習意欲 | 可 | |
| 山田 太郎 | 営業部 | 責任感 | 可 | |
| 山田 太郎 | 営業部 | 柔軟性 | 可 | |
| 山田 太郎 | 営業部 | 創造力 | 可 | |
| 山田 太郎 | 営業部 | リーダーシップ | 可 | |
| 山田 太郎 | 営業部 | 自己管理能力 | 可 | |



一般社団法人 日本資材管理協会

URL : <http://www.jmma.gr.jp>

E-MAIL : info_jmma@jmma.gr.jp

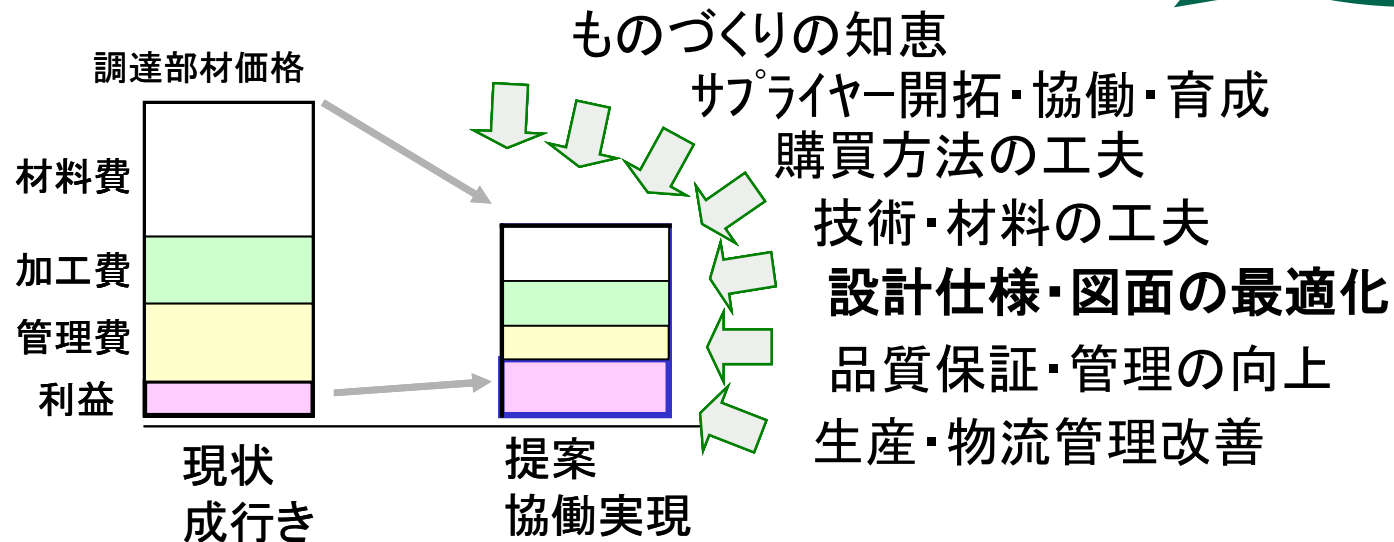


「購買」は 情報を利益に変える !

redefinition

サプライヤの優れた技術やものづくりの知恵を活用・協働して、製品に求められる顧客満足(機能)や感動を実現し、自社の利益とサプライヤの利益を両立させる。

サプライヤと
連携・協創する
知恵の融合



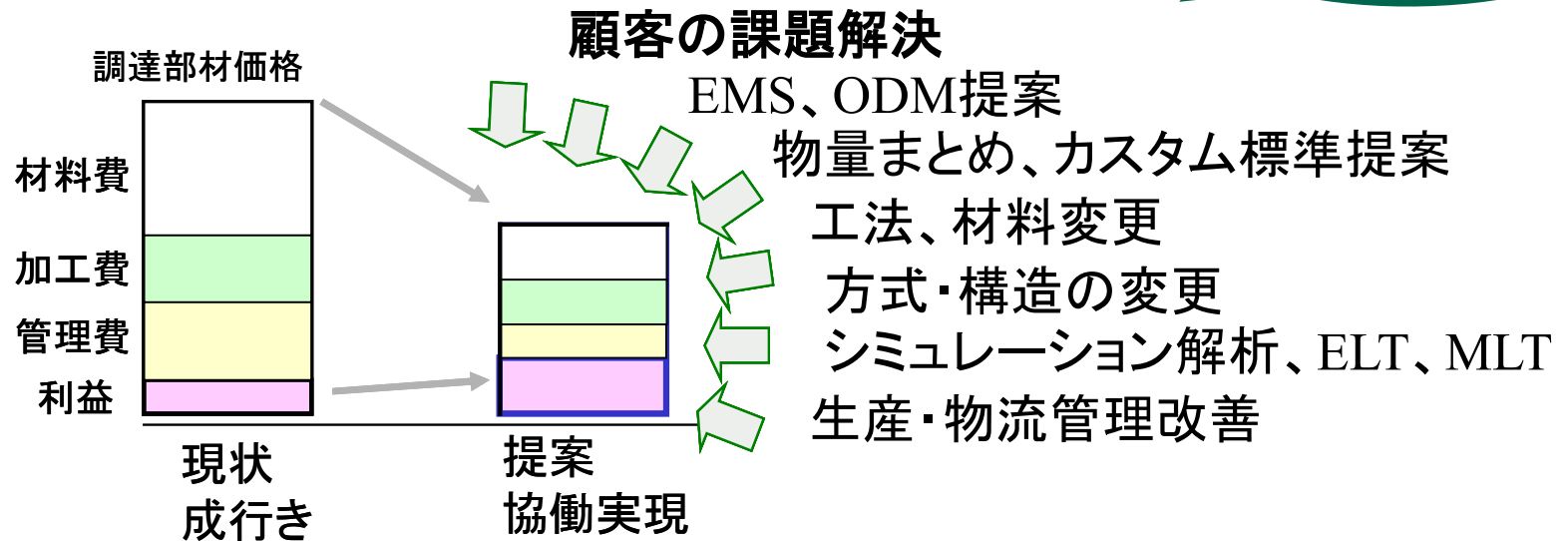


サプライヤに「提案型営業」してもらおう

proposal-based sales

顧客の要望や課題を聴いて、解決するための具体策を提案し、機能・品質の実証を含めて協創して、顧客の利益と自社の利益を両立させる。

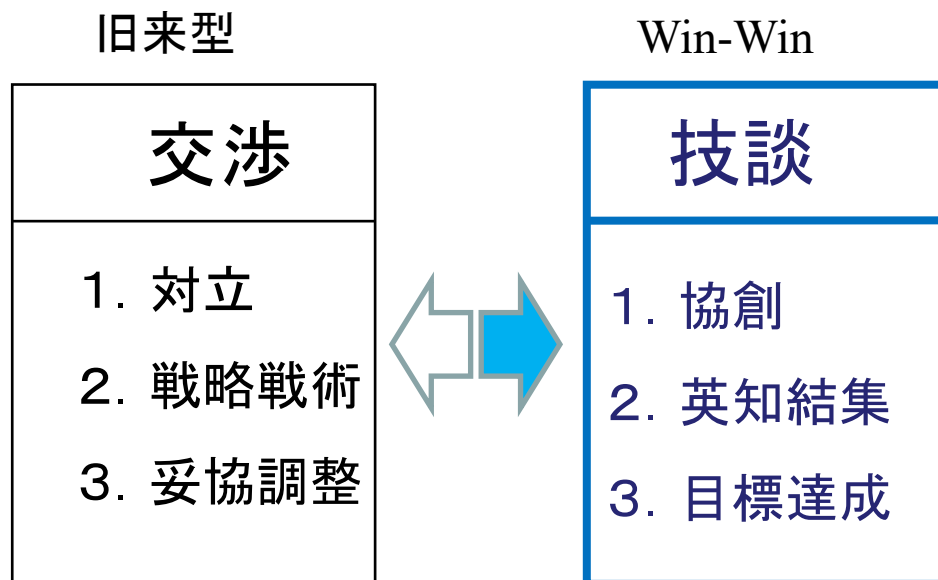
目標コストを実現する提案





技談とは何か？

技談とは、関係者がお互いの利益を協創する取組み。
そのために、技術とコスト・品質・サービス・地球環境等について、
関係者の英知を結集・融合させ、諸目標実現の解決策を得る。



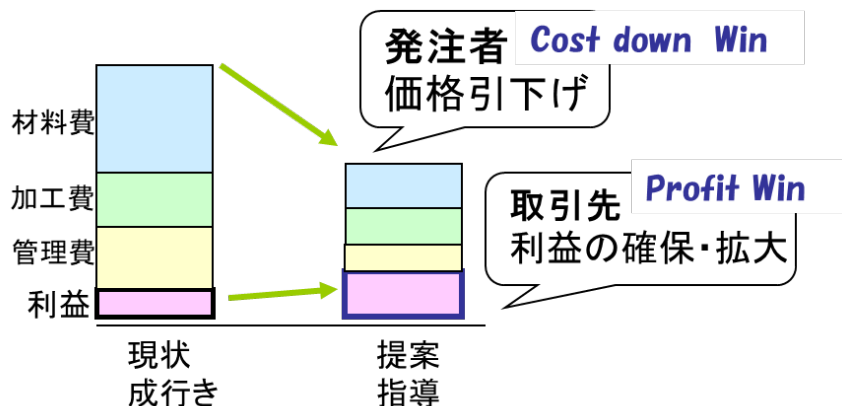
交渉戦略も良いが、
技談で共益・協創
Win-Winがお勧め



技談による 共益・協創 のあり方

1. 目標価格達成に向けた 協創。
2. 目標値の譲歩・妥協はしない。
3. 解決策を協働で創造することに重点を置く。
4. サプライヤの問題解決も併せて行う。
5. 単なる商談ではなく 技術的解決策を重視する。

言い負かさない
駆け引きしない
知恵を出し合う



技談 プロセス 8つのステップ

永続的に良い関係を
築き続ける信頼
Win-Win

Step



- | | |
|----------|---------------------|
| 1. 場作り | 心を開く良い話題で挨拶 |
| 2. 要件 | 目的・目標値の明示 |
| 3. 聞き出し | 意見や問題をよく聞く |
| 4. 課題の合意 | 対立点と差異値を整理する |
| 5. 解決策 | 知恵を出し合って具体策をまとめる |
| 6. 動機付け | 納得を促し、実行の取り組みを約束する |
| 7. 詰め | 決定事項を整理し、スケジュールを再確認 |
| 8. 親交 | 相手の努力に感謝し、良い印象で閉める |



購買エンジニア 技談 折衝計画書の準備

・目標達成への
知能結集シナリオ 準備

・単なる値引きの要請で
はなく
「解決策」の誘発・吸収

事前の準備が
生産性を高める
スキルアップに！

| | |
|----------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 折衝計画書 シナリオ概要 相手の出方予測 | |
| 1 場づくり | ツケイのパイプをつくる。(話易い雰囲気づくり) 相手の関心と呼ぶ 話題 で 心を開かせる。 『Yes』の 話題 で 肯定心理を進める。 |
| 2 用件 | 今日の 目的と用件を明確にする 。 背景・理由 を判りやすく簡潔にのべる。 用件内容を明確に説明し 問題共有化 を計る。 『なにを』『どこまで』つめるか 数字で明確に 。 |
| 3 聞き出し | 営業担当の 反対や要望を聞き出す 。 相手の 反対意見 や要望の真意を良く聞く。 "うわべ"ではなく 突っ込んだ質問 をする。 数字で根拠を押さえて 対立点を明確にする 。 要望や問題点を 課題発見 の方向で整理する。 |
| 4 課題の合意 | 共通課題を明確にする 共通課題の 対立点と差異値 を整理する。 共通課題を明確にし互いに 認識・合意 する。 |
| 5 解決策 | 要求・目標達成に向けた より良い解決策を作り上げる。お互いの取組み お互いの知恵 や解決策案を出し合う。 要求・目標値を明示 その 根拠 を簡潔に説明。 固定観念にとらわれず討議でなく 協創 で幅広く。 取引先の自助努力やVE提案など 引き出す 。 |
| 6 動機付け | 不安や疑問を解消する。相手の言い訳を認めてやる 。 反対歓迎精神で相手の不安や疑問を 聞き出す 。 解決策取組みを一つずつ 納得 をとり結論を出す。 安易に妥協せずキチン取組むよう 動機付け する。 |
| 7 詰め | 今日の 纏めをし 今後の フォロー・スケジュールを確認 する。 今日の成果を出すべく 決定事項を整理 する。 今後の役割分担スケジュール 決めコピーを渡す 。 決定権 が誰にあるか 聞き出す 。 |
| 8 親交 | 今後の ために良い印象を残して商談を締めくくる 。 打合せについて相手の協努力を 評価し感謝 。 心に触れる話題で 良い印象 で締めくくる。 |



技談スキル評価シート の構造

architecture

氏名・ID

見える化
(強み弱み)

評価コメント

折衝の特徴

氏名: 記入例
折衝概要: インストラクタのコメント

注意事項 V1.0g
"項目評価"に5点満点で評価記入
フォーマットは変更しないで下さい。
折衝スキルの強み・弱みを認識することが狙いで
改善提案, 更に良くするための提言など

5段階評価の判断基準

| 評価項目 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | 項目評価 | 合計 | 特徴 |
|---------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|-------------------------------------------|------------------|---------------|
| 1 場づくり | 相手の関心と呼ぶ話題で 心を開かせる。 【Yes】の話題で 肯定心理を進める。 | 心を開く良い話題 【Yes】の明快な答 | 良い話題 【Yes】の答え | 時候の挨拶など 【NO】ではないが... | 話題少ない 【NO】の答えの質問 | 言葉使い不作法 話題がない | 4 4 | 9 |
| 2 用件 | 今日の目的と用件を明確にする。 背景理由を判りやすく簡潔にのべる。 用件内容を明確に説明し問題共有化を計る。 【なにを】どこまで? つめるか数字で明確に。 | 背景理由 簡潔要領目 用件明確で問題共有 目標を数字で明示 | 背景理由を具体的に 用件明確で 問題認識 目標を明示 | 状況理由を述べる 用件明確 およその目標を示す | 【状況が厳しい!】...? 用件整理されず 要求は色々あるが... | 背景理由の説明なし 用件不明確 要求不明確 | 3 2 4 | 9 6 |
| 3 聞き出し | 営業担当の反対や要望を聞き出す。 相手の反対意見や要望の真意を良く聞く。 "うわべ"ではなく 突っ込んだ質問をする。 数字で根拠を押さえて 対立点を明確にする。 要望や問題点を課題発見の方向で整理する。 | 真意を良く聞いた 問題の核心に迫る質問 対立点差異数値明確 根拠押さえた数値化 課題キチン明確化整理 課題整理した | 反対意見がでた 技術的な質問もできた 根拠押さえた数値化 課題整理した | 聞き出しを行った 色々な角度で質問 およその数値化 課題発見の方向で整理 | 聞く耳あるが不十分 質問はできたが... 数値化できず 整理できず | 聞き出しせず うわべだけの話に終 対立点明確化せず 議論堂々巡り | 3 2 3 3 | 11 3 11 |
| 4 課題の合意 | 共通課題を明確にする。 共通課題の対立点と差異値を整理する。 共通課題を明確にし互いに認識・合意する。 | 共通課題を数値整理 互いに認識・合意 | 共通課題を明確化 明確に認識した | 共通課題化した 認識した | 一部のみ整理できた 一部分認識した | 対立点・差異不明 認識できず | 3 3 | 6 10 |
| 5 解決策 | 要求目標達成に向けた より良い解決策を作り上げる。お互いの取組み お互いの知恵や解決策案を出し合う。 要求目標値を明示 その根拠を簡潔に説明 固定観念にとらわれず討議でなく共創で幅広い 固定観念にとらわれず討議でなく共創で幅広い 固定観念にとらわれず討議でなく共創で幅広い 固定観念にとらわれず討議でなく共創で幅広い | 良い解決策知恵を出し 目標の根拠を納得させ 根拠を明快に説明 協同作業でアイデアを 提案が色々でた | 知恵を出し合う 目標の根拠を納得させ 根拠を明快に説明 協同作業でアイデアを 提案が色々でた | 【お願い】一点張り 相手の利益から要求 価値ダウン率で説明 積極的だが、 提案もあるも否定的意見 | 解決策でず 価値ダウン率で説明 【討議II】に終 VA提案など引き出せ | 3 2 2 2 | 9 2 11 | |
| 6 動機付け | 不安や疑問を解消する。相手の言い訳を認めてやる。 反対歓迎精神で相手の不安や疑問を聞き出し 解決策取組みを一つずつ納得をとり結論を出 妥協に妥協せずキチン取組むよう動機付けす | 充分聞き出し不安解消 解決策の取組みを説得 目標値での取組み | 充分聞き出した 解決策の取組みを説 取組みを合意した | 聞き出した 取り組むことを納得 取組みはするが... | 聞き出し不十分 一部は取り組む事に 目標値を下げて妥協 | 相手の言い訳認めず 取組みを納得せず かなり目標を下げた | 4 4 3 | 11 4 11 |
| 7 詰め | 今日の締めををし 今後のフォロースケジュールを確認する。 今日の成果を出すべく決定事項を整理する。 今後の役割分担スケジュール決めるコピーを渡す 決定権が誰にあるか 聞きだす。 | 目標値を満足する決定事項を整理確認 スケジュールの決定権 決定権固有有名明確 | 決定事項を整理確認 スケジュール整理した 決定権固有有名明確 | 決定事項いくつか... スケジュール決めた どの部署が決定権か | 取組む内容あるも先決 メモはある 決定できそうだが... | 決定事項不明確 スケジュール無くメモもな 聞き出さず不明 | 2 3 3 | 8 3 5 |
| 8 親交 | 打ち合せについて相手の協力努力を評価し感謝 心に触れる話題で 良い印象で締めくくる。 | 協力評価感謝 相手と評価し感謝 良い印象 | 協力評価感謝 協力感謝 一般的丁寧な挨拶 | 感謝少なく 悪くはないが... | 感謝の印象与えず ややぞんざいな印象 | 4 4 4 | 8 4 4 | |

判定基準(1~5)

合計点 58.6

評価軸
評価項目

評価点

配点
(項目の重み)

合計点



技談スキル評価 シート記入要領

折衝の特徴

購買折衝プロセス評価

氏名:

折衝概要
インストラクターのココ

氏名

注意事項 V1.0g
項目評価に5点満点で評価記入
フォーマットは変更しないで下さい。
折衝スキルの強み、弱みを認識することが狙いで
改善提案、更に良くするための提言など

| n | 評価項目 | 5段階評価の判断基準 | | | | | 項目 評価 | 合計 | 特徴 点 | 配 点 |
|---|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------|----|---------|--------|
| | | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | | | | |
| 1 | 場づくり 相手の関心と呼ぶ話題で心を聞かせる。 『Yes』の話題で肯定心理を進める。 | 心を開く良い話題 | 心を開く良い話題 | 心を開く良い話題 | 心を開く良い話題 | 心を開く良い話題 | 4 4 | 8 | 4 | 5 |
| 2 | 用件 今日の目的と用件を明確に 背景理由を判りやすく簡潔にのべる。 用件内容を明確に説明し問題共有化を計る。 『なにをどこまで』つめるが数字で明確に。 | 今日の目的と用件を明確に 背景理由を判りやすく簡潔にのべる。 用件内容を明確に説明し問題共有化を計る。 『なにをどこまで』つめるが数字で明確に。 | 今日の目的と用件を明確に 背景理由を判りやすく簡潔にのべる。 用件内容を明確に説明し問題共有化を計る。 『なにをどこまで』つめるが数字で明確に。 | 今日の目的と用件を明確に 背景理由を判りやすく簡潔にのべる。 用件内容を明確に説明し問題共有化を計る。 『なにをどこまで』つめるが数字で明確に。 | 今日の目的と用件を明確に 背景理由を判りやすく簡潔にのべる。 用件内容を明確に説明し問題共有化を計る。 『なにをどこまで』つめるが数字で明確に。 | 今日の目的と用件を明確に 背景理由を判りやすく簡潔にのべる。 用件内容を明確に説明し問題共有化を計る。 『なにをどこまで』つめるが数字で明確に。 | 3 2 4 | 9 | 3 | 10 |
| 3 | 開き出し 相手の反対意見や要望の真意を良く聞く。 "うわべ"ではなく突っ込んだ質問をする。 数字で根拠を押さえて対立点を明確にする。 要望や問題点を課題発見の方向で整理する。 | 相手の反対意見や要望の真意を良く聞く。 "うわべ"ではなく突っ込んだ質問をする。 数字で根拠を押さえて対立点を明確にする。 要望や問題点を課題発見の方向で整理する。 | 相手の反対意見や要望の真意を良く聞く。 "うわべ"ではなく突っ込んだ質問をする。 数字で根拠を押さえて対立点を明確にする。 要望や問題点を課題発見の方向で整理する。 | 相手の反対意見や要望の真意を良く聞く。 "うわべ"ではなく突っ込んだ質問をする。 数字で根拠を押さえて対立点を明確にする。 要望や問題点を課題発見の方向で整理する。 | 相手の反対意見や要望の真意を良く聞く。 "うわべ"ではなく突っ込んだ質問をする。 数字で根拠を押さえて対立点を明確にする。 要望や問題点を課題発見の方向で整理する。 | 3 2 3 3 | 11 | 3 | 20 | |
| 4 | 課題の合意 共通課題の対立点と差異点を整理する。 共通課題を明確にし互いに認識・合意する。 | 共通課題を数値整理 互いに認識・合意 | 共通課題を明確化 明確に認識した | 共通課題化した 認識した | 一部のみ整理できた 一部分認識した | 3 3 | 6 | 3 | 10 | |
| 5 | 解決策 要求目標達成に向けたより良い解決策を作り上げる。お互いの取組み お互いの知恵や解決策案を出し合う。 要求目標値を明示 その根拠を簡潔に説明。 固定観念にとらわれず討議でなく共創で幅広い 取引先の自動努力やVA提案など引き出す。 | 良い解決策知恵を出し合う 目標の根拠を納得させ 相もお後立ちの共創 目標達成の提案を色々で | 良い解決策知恵を出し 目標の根拠を納得させ 相もお後立ちの共創 目標達成の提案を色々で | 良い解決策知恵を出し 目標の根拠を納得させ 相もお後立ちの共創 目標達成の提案を色々で | 『お願い』一点張り 相手の利益か?要求 価値のワケで説明 積極的だか... 提案あるも否定的見解 | 3 2 2 2 | 9 | 2 | 25 | |
| 6 | 動機付け 不安や疑問を解消する。相手の言い訳を認めてやる。 反対歓迎精神で相手の不安や疑問を開き出し 解決策取組みを一つずつ納得をとり結論を出し 安易に妥協せずキチン取組むよう動機付けす | 充分開き出し不安解消 解決策の取組みを説得 目標値での取組み | 充分開き出した 解決策の取組みを説得 取組みを合意 | 充分開き出した 解決策の取組みを説得 取組みを合意 | 開き出し不十分 相手の言い訳認めず 取組みを納得せず 目標値引き下げ | 4 4 3 | 11 | 4 | 15 | |
| 7 | 詰め 今日の締め直し 今後のフォロースケジュールを確認する。 今日の成果を出すべく決定事項を整理する。 今後の役割分担スケジュール決めのコピーを渡す 決定権が誰にあるか 聞かした。 | 目標値を満足する決定 スケジュールの配分 決定権氏名明確 | 目標値を満足する決定 スケジュールの配分 決定権氏名明確 | 目標値を満足する決定 スケジュールの配分 決定権氏名明確 | 決定事項不明 スケジュール不明 決定権不明 | 2 3 3 | 8 | 3 | 10 | |
| 8 | 親交 打ち合せについて相手の協力努力を評価し感謝 心に触れる話題で良い印象を締める。 今後のために良い印象を残して商談を締めくくる。 | 協力評価感謝 相手を評価し深く感謝 良い印象で親交深ま | 協力評価感謝 相手を評価し深く感謝 良い印象を与えた | 協力感謝 一般的丁寧な挨拶 | 感謝少なく 嫌くはないか... 感謝の印象を与えず ややぞんざいな印象 | 4 4 | 8 | 4 | 5 | |

配点補正荷重合計= 58.6 合計点 70 100

レーダーチャート
にリンク

評価
点数記入

評価判定基準



営業マン用 技談 折衝計画書 もあります

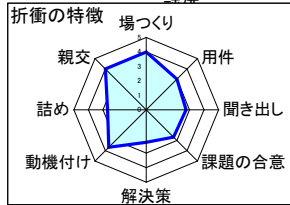
- ・単なる妥協は許されない、おろか者
- ・解決具体策の提案、でも赤字受注はダメ

事前の準備が
生産性を高める
スキルアップに！

| | | |
|----------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 折衝計画書 シナリオ概要 相手の出方予測 | | 営業 |
| 1 場づくり | ツウエイのパイプをつくる。(話易い雰囲気づくり) 相手の関心と呼ぶ 話題 で 心を開かせる。 『Yes』の 話題 で 肯定心理を進める。 | |
| 2 用件 | 今日の 目的と用件を明確にする 。 背景 理由 を確認し、必要により質問し再確認する。 用件内容を明確にして 問題課題を説明する 。 『なにを』『どこまで』つめるか数字で明確に。 | |
| 3 聞き出し | 購買担当の 要求を充分に聞きだす 。 営業として 反対意見 や困難さを説明する。 "うわべ"ではなく 何がどのように問題か説明 。 目標値はいくらなのか明確にする。 競合先はあるか、どのような状況か探る。 | |
| 4 課題の合意 | 共通課題を 明確にする 共通課題の 対立点と差異値 を 整理する。 いくらが妥協値なのか聞きだす。 | |
| 5 解決策 | 要求、目標達成に向けた より良い 解決策 を作り上げる。お互いの 取組み ものづくりの知恵 や解決策を提案する。 要求、目標値の 根拠 を質問し再認識する。 交換条件を提示し発注可能性を高める。 注文が出るのか再確認し、VE提案など 出す 。 | |
| 6 動機付け | 不安や疑問を 解消する 。相手の言い訳を認めてやる。 反対意見や疑問を投げかけて明確にする。 解決策取組みを一つずつ 説明・確認し結論を出す 。 安易な 妥協 や 交換条件なき歩み寄り はしない。 | |
| 7 結め | 今日の 纏めをし 発注決定の可能性を確認する。 今日の成果を出すべく 決定事項を整理 する。 今後の役割分担スケジュールを決め コピーを渡す 。 いつまでに 発注確定 されるか、 決定権 が誰にあるか聞きだす。 | |
| 8 親交 | 今後のために良い 印象を残して商談を締めくくる 。 打合せについて相手の協力努力を 評価し感謝 。 心に触れる話題で 良い印象 で締めくくる。 | |



営業マン用 技談スキル評価 記入要領



営業マンの折衝プロセス評価

(提案営業/デザイン・イン)

V1.1B



氏名
折衝概要
インストラクタのコメント

記入例

注意事項

「項目評価」に5点満点で評価記入
折衝スキルの強み、弱みを認識することが狙いで
改善提案、更に良くするための提言など
「折衝」とは何か？
「折衝」に貢献し、ビジネスを獲得する？
「折衝」という言葉もある

氏名

評価
点数記入

| n | 評価項目 | 5段階評価の判断基準 | | | | | 項目 評価 | 合計 | 特徴 配点 |
|---|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|-------------------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|------------------|----|---------------|
| | | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | | | |
| 1 | 場づくり 相手の関心と呼ぶ 話題 で心を開かせる。 『Yes』の 話題 で肯定心理を進める。 | 心を開く良い話題 『YES』の明快な答 | 良い話題 『Yes』の答え | 時候の挨拶など 『NO』ではないが... | 話題 『NO』の答え | 不適切な話題 『NO』の答え | 4 4 | 8 | 4 5 |
| 2 | 用件 今日の 目的と用件を明確にする 。 背景、理由を判りやすく簡潔にのべる。 用件内容を明確に説明し 問題共有 を計る。 『なにを』『どこまで』つめるか数字で明確に。 | 背景、理由 簡潔要領 用件明確で問題共有 目標を数字で明示 | 背景理由を具体的に 用件明確で 問題認識 目標を %で明示 | 状況理由を述べ 用件明確 およその目標 | 状況理由を述べ 用件不明 およその目標 | 不明 なし | 3 2 4 | 9 | 3 10 6 |
| 3 | 聞き出し 購買担当の 目標値や要望 を聞きだす。 購買の要求や 目標値 の真意を良く聞く。 「うわべ」ではなく 突っ込んだ質問 をする。 数字で根拠を押さえて 対立点を明確 にする 競合先はあるか、真偽・どこなのか聞き出す | 真意を良く聞いた 問題の核心に迫る質問 対立点差異数値明確 | 反対意見がでた 技術的な質問もできた 根拠押さえた数値化 | 聞き出しを行った 色々な角度で質問 おおよその数値化 | 聞き出しを行って 色々な角度で質問 おおよその数値化 | 聞き出しを行って 色々な角度で質問 おおよその数値化 | 3 2 3 3 | 11 | 3 20 11 |
| 4 | 課題の合意 共通課題を 明確にする 共通課題の 対立点と差異値 を整理する。 いくらの値が 妥協点 なのか聞き出す 共通課題を明確にし互いに 認識・合意 する。 | 共通課題を数値整理 互いに認識・合意 | 共通課題を明確化 明確に認識した | 共通課題化した 認識した | 一部のみ整理できた 一部認識した | 対立点・差異不明 認識できず | 3 2 3 | 8 | 3 10 5 |
| 5 | 解決策 要求、 目標達成に向けた より良い解決策を作り上げる 。お互いの 取組み お互いの知恵 や解決策案を出し合う。 要求、目標値を明示 その 根拠 を簡潔に説明 固定観念にとらわれず討議でなく 共創 で幅広い 妥協の際は 交換条件 を必ず要求する。 | 良い解決策知恵を出し 目標の根拠を納得させ 相互お役立ちの共創 | 知恵を出し合う 根拠を明快に説明 協調作業でアイディアを出した | 『お願い』一点張り 相手の利益かつ要求 売値ダウン率で説明 積極的だが... | 解決策で 目標の根拠提示せず 『討議』に終わる | 解決策で 目標の根拠提示せず 『討議』に終わる | 3 2 2 2 | 9 | 2 25 11 |
| 6 | 動機付け 購買の 不安や疑問を解消 する。受注の 可能性 を探る。 話題の中で 受注の可能性 を高める。 解決策取組みの 納得 をとり顧客満足や成金を 妥協に妥協せず結論を出すよう 動機付け をする | 挑戦的取組みを説得 目標値での取組み | 解決策の取組みを 取組みを合意 | 解決策の取組みを 取組みを合意 | 解決策の取組みを 取組みを合意 | 解決策の取組みを 取組みを合意 | 4 4 3 | 11 | 4 15 11 |
| 7 | 締め 今日の 纏め をし 今後の フォロースケジュールを確認 する。 今日の成果を出すべく 決定事項を整理 する。 今後の役割分担スケジュール 決め を渡す。 決定権 が誰にあるか 聞きだす。 | 目標値を満足する決定 スケジュールの共有 決定権氏名明確 | 決定事項を整理 スケジュール整理した 決定権固有有名詞明確 | 決定事項を整理 スケジュール整理した 決定権固有有名詞明確 | 決定事項を整理 スケジュール整理した 決定権固有有名詞明確 | 決定事項を整理 スケジュール整理した 決定権固有有名詞明確 | 2 3 3 | 8 | 3 10 5 |
| 8 | 親交 今後のために 良い印象を残して商談を締め くくる。 打合せについて相手の協力努力を 評価し感謝 心に触れる話題で 良い印象 で締めくくる。 | 相手を評価し深く感謝 良い印象で親交深ま | 協力評価感謝 良い印象を与えた | 協力感謝 一般的、丁寧な挨拶 | 感謝少なく 悪くはないが... | 感謝の印象与えず ややぞんざいな印象 | 4 4 | 8 | 4 5 4 |

評価判定基準



ロールプレイングで技談スキルを高める

(役割演技・演習)

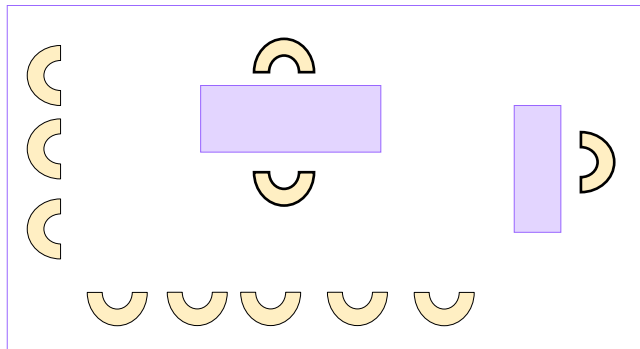
分担

1. 購買エンジニア
 2. 営業マン
 3. 購買エンジニアの評価
 4. 営業マンの評価
-
5. 司会進行

時間割

| | | |
|-----------------|------|---------|
| 0. 折衝計画書作成 | 約20分 | |
| 1. 折衝を行う | 約10分 | } 20分/回 |
| 2. 購買エンジニアの評価発表 | 3 | |
| 3. 営業マンの評価発表 | 3 | |
| 4. 講評・討議 | 4 | |

やってみると
体感・反省で
驚くほど向上する



評価すると
私ならもっと
こうする！