◆　営業マン・チェッカーズ　◆

このチェックシートは失敗しないように「ダメ営業」をみつけるものです。
このシートにより営業選びの失敗は防ぐ事ができます、後はご自身でご判断ください。
※ただし、地方では、有効でない場合もありますので、ご了承ください。

■即ダメと判断してよい営業（１つ☑でダメ）

発言・態度

1	計画や事情を深く聞かれない内に**「業者」が買い取る話をした。** （あなたの事情を十分理解した上で「業者の買取」話をする事は、即ダメではありません）	□

質問の解答編

2	「**いくらでもいいから、早めに売りたいんだよねぇ**」と言ってみてください。 **通常**：なぜですか。どうしてですか。と**理由や事情を聞いてくれます。** **ダメ**：業者に買い取ってもらうといいです。と**業者の話から始める。** （これは営業が「あなた優先」か「自己利益優先」かのスタンスを判断する質問です。）	□
3	（住替えで）「**先に次の家を購入できませんか**」と質問。 →**すぐに、出来ない話をした場合。**（売りたいだけで、あなたを想っていない）	□

■ダメかも…と判断してよい営業（３つ☑でダメ）

発言・態度編

1	２人で商談にきて、**担当者の口数が少ない**場合。（頼りない営業かもしれません）	□
2	「賃貸にはしないのですか」「そのままリフォームではいけませんか」など、他の提案をしないで、**売却だけの話をする。**	□
3	所有している家からの住替えで、事情を聞かないで、そのまま売却しようとする。（**先に売却するよりも、先に購入した方がよい人もいる**）	□
4	「実際に、あなたの家を買いたい人がいる」と言って、話をまとめようとする。（**もっと高く買いたい人がいる可能性を追求しない**）	□
5	**査定金額が、他の業者より高い。**（他と比べて高い根拠を確認してください）	□
6	**経験３年未満**（まだ資産売却は任せられない）	□
7	５分経過後も**よい印象にならない**（あなたの物件の印象も左右します）	□
8	**写真撮影で、物を移動しないで写す。**（写真に生活感が出ると、売りにくい）	□

質問の解答編

8	（空室販売の場合）「**他の業者さんが案内する場合、鍵はどうするのですか**」と質問。 →　答えが**「立合って案内します」以外**の時はチェックを入れてください。	□
9	「売却せず、賃貸も考えている」と質問。賃貸を頭から否定した場合。	□
10	**「売れなかったら、どうしますか**」と質問。**業者買取や買取保証の話をする**営業（すぐに契約しようとする考え方です。通常は、左記以外の方法など色々な話をします）。	□
11	「販売チラシができたら見せてください」と質問。**顔が曇った場合。**	□
12	「レインズを売主がみる方法を教えてください」と質問。**方法を知らない営業マン。**	□