

● 営業のTELをしているのに、いつもお客さんが不在

● ▲ アホかとれずに営業成績も低迷

● 営業成績が低迷している原因は、お客さんが不在だからです。お客さんが不在の理由は、営業のTELをする時間帯に、お客さんが不在だからです。お客さんが不在の理由は、営業のTELをする時間帯に、お客さんが不在だからです。

● 相談したい時に限って上司がいない

● ▲ 自分1人では決められず、仕事が後手後手に...

● 上司がいないので、自分が1人で決められず、仕事が後手後手に落ちています。上司がいないので、自分が1人で決められず、仕事が後手後手に落ちています。



● 相手が忙しすぎるから、離脱してタイミングを逃し、後になくて「なんでもっと早く言わないんだ!」と怒られる

● ▲ 相手の忙しさを察知し、後になくて「なんでもっと早く言わないんだ!」と怒られる。

● 相手が忙しすぎるから、離脱してタイミングを逃し、後になくて「なんでもっと早く言わないんだ!」と怒られる

● ▲ 相手の忙しさを察知し、後になくて「なんでもっと早く言わないんだ!」と怒られる。

「あの時電話本を打つのは、お客さんのために話したのだ」と思っていた。でも、お客さんは「なんで早く言わないんだ!」と怒られる。お客さんは「なんで早く言わないんだ!」と怒られる。お客さんは「なんで早く言わないんだ!」と怒られる。

「あの時電話本を打つのは、お客さんのために話したのだ」と思っていた。でも、お客さんは「なんで早く言わないんだ!」と怒られる。お客さんは「なんで早く言わないんだ!」と怒られる。お客さんは「なんで早く言わないんだ!」と怒られる。

# 仕事ができる人は、 「間」のとり方が うまい!

なぜかいつも  
タイミングが悪い  
場の空気とスレる...のが  
ウンみだいに解決!

商談でも報告でも、すべて「間合い」が大事。これがスライは仕事も人間関係もうまくいかない。では、タイミングがよい人と悪い人が何が違う? ものがスライに運ぶための間のかみ方を紹介しよう!



# ベストなダウンイングを見極めるには？

足音が、動揺が、目撃証言が、買収によって、も「相手にとって」有利な判断と見られる。



相手との心理的距離、後者の場を合は損失の補てんや対策から話すといでしょう。

「そういう時は、自分の行動のタイミングによって生じるそれそれ、おこがれな事だ（坂本さん）」。また、相手にとってのタイミングを直談判には、「相手の価値観」の「仕事全体の流れ」を測ります。その中で、「相手の心身の状態」を測ります。相手の心身の状態、このなを測ります。相手の心身の状態、このなを測ります。

やること	状況観察	効果とリスク	いつやるか
● 問題をすべて上司に報告する	上司はすでに把握している、明日は上司に出席なので、1日中不在。地方から戻って来れない	いまず上司の居宅に電話すれば、つかまる可能性がある。上司が全社的に考慮した判断、指示をしてくる	すべてに上司に報告する
● 自分である程度、取引先と対話を狙い合う	取引先が自社に損失補てんを求めているのか、納期の変更を求めているのか	取引先が自社にどんな材料を求めているのか、知ることでできる	取引先と自分一人で話し合える場合はいい
● 取引先が自社に損失補てんを求めているのか、納期の変更を求めているのか	取引先が自社に損失補てんを求めているのか、納期の変更を求めているのか	取引先が自社にどんな材料を求めているのか、知ることでできる	取引先と自分一人で話し合える場合はいい

## ダウンイングの判断の仕方

© Prime Time

# せしめ、サインが舞って、相手はさびしむら時でも

# 状況を「ダウンイング」させない、間、のつかみ方

### 状況別

#### 苦手な相手

「苦手な先輩がいます。いつも先輩さんなので、相談したいことがあるのも聞きたくて、困りま

#### A 苦手な相手

「相手した案件がどの程度まで重要なものか、という点に

#### A 苦手な相手

「相手した案件がどの程度まで重要なものか、という点に

#### A 苦手な相手

「相手した案件がどの程度まで重要なものか、という点に

#### A 苦手な相手

「相手した案件がどの程度まで重要なものか、という点に

#### A 苦手な相手

「相手した案件がどの程度まで重要なものか、という点に

#### A 苦手な相手

「相手した案件がどの程度まで重要なものか、という点に

#### A 苦手な相手

「相手した案件がどの程度まで重要なものか、という点に

#### A 苦手な相手

「相手した案件がどの程度まで重要なものか、という点に

「相手した案件がどの程度まで重要なものか、という点に

「相手した案件がどの程度まで重要なものか、という点に

「相手した案件がどの程度まで重要なものか、という点に

「相手した案件がどの程度まで重要なものか、という点に

「相手した案件がどの程度まで重要なものか、という点に

「相手した案件がどの程度まで重要なものか、という点に

「相手した案件がどの程度まで重要なものか、という点に

「相手した案件がどの程度まで重要なものか、という点に

「相手した案件がどの程度まで重要なものか、という点に

「相手した案件がどの程度まで重要なものか、という点に



「相手した案件がどの程度まで重要なものか、という点に

「相手した案件がどの程度まで重要なものか、という点に

「相手した案件がどの程度まで重要なものか、という点に

「相手した案件がどの程度まで重要なものか、という点に

「相手した案件がどの程度まで重要なものか、という点に

「相手した案件がどの程度まで重要なものか、という点に

「相手した案件がどの程度まで重要なものか、という点に

「相手した案件がどの程度まで重要なものか、という点に

「相手した案件がどの程度まで重要なものか、という点に

「相手した案件がどの程度まで重要なものか、という点に

「相手した案件がどの程度まで重要なものか、という点に

「相手した案件がどの程度まで重要なものか、という点に

「相手した案件がどの程度まで重要なものか、という点に

「相手した案件がどの程度まで重要なものか、という点に

「相手した案件がどの程度まで重要なものか、という点に

「相手した案件がどの程度まで重要なものか、という点に

「相手した案件がどの程度まで重要なものか、という点に



「相手した案件がどの程度まで重要なものか、という点に

「相手した案件がどの程度まで重要なものか、という点に

「相手した案件がどの程度まで重要なものか、という点に

「相手した案件がどの程度まで重要なものか、という点に

「相手した案件がどの程度まで重要なものか、という点に

「相手した案件がどの程度まで重要なものか、という点に

「相手した案件がどの程度まで重要なものか、という点に

「相手した案件がどの程度まで重要なものか、という点に

「相手した案件がどの程度まで重要なものか、という点に

「相手した案件がどの程度まで重要なものか、という点に

「相手した案件がどの程度まで重要なものか、という点に

「相手した案件がどの程度まで重要なものか、という点に

「相手した案件がどの程度まで重要なものか、という点に

「相手した案件がどの程度まで重要なものか、という点に

「相手した案件がどの程度まで重要なものか、という点に

「相手した案件がどの程度まで重要なものか、という点に

「相手した案件がどの程度まで重要なものか、という点に