

2. 販売契約

A : 営業部長

社内の会議でどこと販売契約を結んだらいいか話しあっています。部下Bに岡商事、丸山商会、吉田商事の営業成績について報告を求め、説明を聞いてください。

A : General manager of the sales department

At a meeting ask B to report on the sales results of Oka Shoji, Maruyama Shoji and Yoshida Shoji respectively and listen to B's explanation.

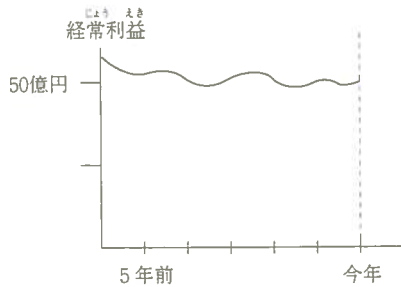
B : 営業部員

社内の会議で、資料を見せて3社の営業成績について説明し、どこと販売契約を結んだらいいか考えて、A部長に結論を言ってください。

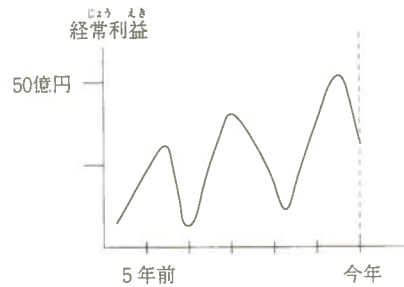
B : Staff member of the sales department

At a meeting show data for the three companies and explain about their sales results. Decide which company will be best to enter into a contract with and tell your conclusion to A.

おか 岡商事



まるやま 丸山商会



よしだ 吉田商事

