

【社外】

CD 新商品の売り込み

A (X社営業部員)

B (Y社営業部員)



1. CDを聞いて質問に答えてください。

Aはどう売り込みの結論を述べましたか。

2. もう一度CDを聞いてください。

3. スクリプトを完成してください。

A: (相手の注意を引く) _____、ここに昨年実施した「こんなものがほしいベストテン」の結果がございます。これは新商品の開発のために、ユーザー1万人を対象として行った調査の結果でございます。

B: それは、新しいニーズの調査をやってみた(結論を確認する) _____。

A: はい。それで、この調査結果からおわかりのように、立体テレビが断然トップになっております。

B: そうですね。

A: 特によく見ていただきたいのは、2位の携帯テレビ電話を25%も引き離しているということでございます。このように立体テレビは、何よりもお客様に喜んでいただける(売り込みの結論を導く) _____。

B: それはそうですね。

A: 当社ではこうした消費者の声をもとに、この立体テレビを開発、完成させました。このパンフレットをご覧の上、ぜひこの商品を御社で扱っていただきたいのですが……

B: じゃあ、詳しく説明をうかがいましょう。

4. もう一度CDを聞いて、自分が書いた表現と比べてください。