

5. ロールプレー

<p>A (X社営業部員) (Staff member of X company's sales department)</p>	<p>B (Y社営業部長) (General manager of the sales department in Y company)</p>
<p>① 「旅行者のほしいものベスト5」のリストをBに見せます。これはある旅行社が1万人にアンケートを取った結果だと教えてください。</p> <p>Show B a list of the top five items wanted by tourists. Tell B that it is the result of a travel agent survey of 10,000 people.</p> <p>③Bの質問に返事をして『自動走行かばん』がトップだと言って、こうした商品はお客が何よりも喜ぶと売り込みの結論を導いてください。</p> <p>Answer B and tell him that the "Auto Running Suitcase" is at the top of the list. Conclude that this kind of product will please consumers the best.</p> <p>⑤調査結果をもとに、このような『オートサイドウォーカー』を開発したと言って、Bに扱うように頼んでください。</p> <p>Say that your company has developed the "Auto Side Walker" based on the results of the survey. Ask B to deal with it.</p>	<p>②Aの話新しいニーズの調査だと言って確認してください。</p> <p>Confirm that what A has talked about is new needs research.</p> <p>④Aの言うことを認めてください。</p> <p>Accept what A has said.</p> <p>⑥説明を聞くと教えてください。</p> <p>Tell A to listen to you.</p>

- 旅行者のほしいものベスト5
1. 自動走行かばん
 2. 音声入力翻訳機
 3. どこでも使える携帯電話
 4. どんな水でもミネラルウォーターにする薬
 5. ウォーターヘッドホンステレオ

