

信頼できる営業マン チェック表

チェック項目	<input checked="" type="checkbox"/>	おすすめ質問
「仕事が速く正確」な営業マンの特徴		⑦住環境の知識がある について 「窓は大切ですか？」 「スパーサーって何ですか？」 「断熱性能を測る数値は？基準はありますか？」 「気密性能を測る数値は？重要ですか？」 「換気システムって必要？重要ですか？」
①とにかくまずは聞く	<input type="checkbox"/>	
②施主の意見全てに賛同しない	<input type="checkbox"/>	
③わからない事はわからないと言う	<input type="checkbox"/>	
④レスポンスが速い	<input type="checkbox"/>	
「知識が豊富」な営業マンの特徴		⑧メンテナンスの知識がある について 「ルーフィングって大事ですか？」 「外壁のシーリングって大事ですか？」 「パワーコンディショナーって何年くらいで壊れますか？」
⑤タスクの期限を区切る・守る	<input type="checkbox"/>	
⑥打ち合わせの記録を残す	<input type="checkbox"/>	
「知識が豊富」な営業マンの特徴		
⑦住環境の知識がある	<input type="checkbox"/>	⑨地震・シロアリ・災害対策の知識がある 「直近の建築基準法改正はいつですか？」 「シロアリの種類は？」 「直下率って何ですか？大切ですか？」 「2000年の建築基準法改正以降の家は、地震で倒壊していますか？」
⑧メンテナンスの知識がある	<input type="checkbox"/>	
⑨地震・シロアリ・災害対策の知識がある	<input type="checkbox"/>	
⑩ローンの知識がある	<input type="checkbox"/>	
「誠実」な営業マンの特徴		⑩ローンの知識がある 「今最も金利が低い銀行はどこですか？」 「変動金利ってどれくらい変動しますか？」 「保証会社によって金利は違いますか？」 「融資手数料型と保証料型って何ですか？」
⑪標準仕様を細かく共有する	<input type="checkbox"/>	
⑫契約前に追加費用が出そうな項目を確認する	<input type="checkbox"/>	
⑬間取りを確定してから契約する	<input type="checkbox"/>	
⑭諸費用を漏れなく想定する	<input type="checkbox"/>	
⑮ベストなローンを提案する	<input type="checkbox"/>	
⑯現金の流れをシミュレーションする	<input type="checkbox"/>	
「面倒見が良い」営業マンの特徴		⑩ローンの知識がある 「今最も金利が低い銀行はどこですか？」 「変動金利ってどれくらい変動しますか？」 「保証会社によって金利は違いますか？」 「融資手数料型と保証料型って何ですか？」
⑰契約前の打ち合わせ内容を漏れなく共有	<input type="checkbox"/>	
⑱工事の様子を把握	<input type="checkbox"/>	
⑲職人と顔なじみ	<input type="checkbox"/>	
⑳登記費用の相場観があり事前に交渉	<input type="checkbox"/>	
㉑常に予算を意識している	<input type="checkbox"/>	
memo		