

## ■ ロールプレイング設定

ソーシャルスタイルを活用して相手のタイプに合わせた話し方を行い、部下が前向きに行動できるように話しましょう。

ケース) 会社:クリーニング店 担当:法人営業 (ホテルや病院のシーツや制服等諸々の担当)  
原油価格高騰に伴い、

### 途中割愛

部下には来週から担当顧客に新料金での交渉に行ってもらうことになりました。  
本日はそれを伝えるミーティングです。

### 【事実】

非常に難易度は高い。( )

変更料金:

当社のコスト増加率:

インセンティブ(報酬):

<フロー> ペアになります。1人が上司役、1人が部下役です。

①準備(5分)

②ロールプレイング実施(8分)

③共有 1. 部下役から、どう感じたか、前向きに取り組めそうか、こうしてくれればもっと良かった  
2. 上司役から実施してみたの感想

④交代

## ■ ロールプレイング設定

ソーシャルスタイルを活用して相手のタイプに合わせた話し方を行い、課長に前向きにサポートしてもらえるように話しましょう。

ケース) あなたは事務職で、営業に関わる様々な書類の処理を担当しています。しかし、いつも提出納期に遅れたり、どこでとまっているかが分からず、

### 途中割愛

発信やフォロー含め、課長にサポートしてもらうことです。

課の取組みとして動けるように

<フロー> ペアになります。1人が事務役、1人が課長役です。

①準備(5分)

②ロールプレイング実施(8分)

③共有 1. 課長役から、どう感じたか、前向きに取り組めそうか、気になった点、こうしてあげればもっと良かった

2. 事務役から実施してみでの感想

④交代

### ■ ロールプレイング設定

ソーシャルスタイルを活用して相手のタイプに合わせた話し方を行い、顧客に前向きに検討してもらえるように話しましょう。

ケース) あなたは給茶器メーカーの営業です。今回、新製品のリース提案を行います。  
提案相手は大手企業の総務部の部長です。その企業は、現在給茶器は利用していません。

相手のタイプに応じたコミュニケーションを取ることで、給茶機を導入したいと思えるように話をしてください。提案内容は、給茶機そのものはリースで、飲まれた分だけ料金が発生するという仕組みですが、詳細の設定は自由です。

<フロー> ペアになります。1人が営業役、1人が顧客役です。

①準備(5分)

②ロールプレイング実施(8分)

③共有 1. 顧客役から、どう感じたか、前向きに検討しようと思えたか、こうしてあげればもっと良かった  
2. 営業役から実施してみたの感想

④交代