|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  | | | |  |
| **相手:** | クライアントもしくは見込み顧客の名前と役職名をこちらに記入してください | | |
| **ビジネス課題:** | バイヤーがビジネス目標の達成に向けて採用を予定している戦略的なビジネス促進材料を説明してください。これは通常、レビュー時にバイヤーの評価に使用されます。1−2位を挙げてください。 | | | |
| **不安にさせる質問:** | バイヤーに感情的な影響を与え、あなたのソリューションを実行しないことでマイナスの影響を被っていると感じさせる、不安感をかきたてる質問を書いてください。信頼関係を損なわないようにしてください。 | | | |
|  |  |  |  | © 1993-2022 ValueSelling Associates, Inc. All rights reserved. |
|  | **問題** | |  |  | **解決策** | **open**  **probe**  **confirm** |
| バイヤーのビジネス上の問題解決を妨げる問題を、彼らの言葉で挙げてください。バイヤーはどのアンケート項目に同意しましたか？ 当てはまるものをすべて挙げてください。 | |  | バイヤー自身の言葉で、彼らが希望する問題解決策についての見解を記録してください。彼らはどのアンケート項目に同意しましたか？ 当てはまるものをすべて挙げてください。 |
| オープン  調査  確認 | | オープン  調査  確認 |  |
|  | **価値** | |  |  | **権限** |  |
| ビジネス価値：測定可能な好影響という観点から、バイヤーがビジネス上の問題へのあなたのソリューションの影響をどう測定するかを説明してください。  個人的価値：バイヤーがあなたのソリューションの影響を個人としてどう知覚するかを説明してください。例：キャリアの達成度、ボーナス、ステータス。 | | あなたのソリューションに「はい」または「いいえ」と言う権限を持つ人全員を特定してください。バイヤーの意思決定プロセスを説明してください。 |
| オープン  調査  確認 |
|  | **プラン** |  |
| あなたのソリューションがビジネス上の問題の最適解だとバイヤーに確信させるのに必要な行動を説明してください。 |
| オープン  調査  確認 | | オープン  調査  確認 |