

営業が機能追加の約束を取り付けてきた！

あらすじ

機能追加の依頼を顧客から依頼された。この顧客はかなり大きいから、こちらの機能を追加して受注すれば、会社の業績があがり、自分のボーナスも上がること間違いなしだ。さっそく、PMに持っていこう！



あなた(大崎営業)のゴール



ゴールの達成を
意識してください

自分のボーナスと会社の業績にかかわるので今回のリリースに絶対載せてほしい。

あなたの行動

- ・自分のボーナスの話はしないでください。
- ・今回のリリースに載せないような方向になりそうな場合、この顧客の売り上げがなくなることによって今後の開発がストップする可能性を示唆してください。

ストーリー導入

相手(池袋PM)「え！そんな話聞いてないよ」

あなた(大崎、営業)「せっかくのチャンスですよ！ここは大型顧客なんので取るべきです！」

相手(池袋PM)「そうはいわれてもスケジュールを考えても今回は厳しいと思いますね…」

あなた(大崎、営業)「断るんですか？ここ逃したらつぎは取れないですよ！だからお願いしますよ！」

<ここで**相手**が話を切り出す>

<**相手**に対して、**あなた**が切り出す>