

営業が機能追加の約束を取り付けてきた！

あらすじ

なんということだ。

営業から「A社に新製品について営業しました！XX機能があれば受注すると仰ったのでXX機能の開発をお願いしたいです！」

XX機能なんて、今回のスコープではない機能だ。すでに開発チームのリソースもひっ迫している。さて、PMのあなたはどうすべきか？



あなた(池袋PM)のゴール



ゴールの達成を
意識してください

会社としての売り上げもあるので、機能追加は対応するが、今回のリリース版ではなく、次以降のリリースに載せたい。

あなた(池袋PM)の行動

- ・次回のリリースで他に載せたい機能があるので開発は引き続きつづけたい旨を伝えてください。

ストーリー導入

あなた(池袋)「え！そんな話聞いてないよ」

相手(大崎)「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！」

あなた(池袋)「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…」

相手(大崎)「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**あなた**が話を切り出す>