

◇ セールス電話への対処マニュアル ◇

<セールスの特徴>

- 所属(会社名)を言わない
- 連絡先を訊いても答えない
- 先生の名前や敬称を間違えている ex) くさしか先生、くさか ひとし先生、草鹿“様” etc.
- 用件を訊くと・・・
 - ◇ 「急ぎではないので、後日改めます」
 - ◇ 「お電話があったことだけお伝えください」
- 間違い電話を装って、こちらの情報を取得しようとする(ネーム・コレクト、コールド・コール)
 - ◇ 「勝田研究室ですか？ どちらの研究室ですか？」
 - ◇ 「“草”に“加える”と書いて、クサカ研究室ですか？」

<対処法>

- 草鹿先生にはつながない(たとえ在室でも)
- 所属・連絡先・用件をおしえてもらえない場合は電話メモを残せない、と言う
 - ◇ 「研究室の規定で、お電話いただいた旨を先生に伝えることが出来ません」
- 相手が電話を切ってしまう前に、草鹿先生が捕まりにくい事実を伝える
 - ◇ 減多に研究室に来ない
 - ◇ 授業で別キャンパスに行くことが多い (※本庄に行く曜日は、伝えないこと！)
 - ◇ 学外の仕事も多く、よく出張している
 - ◇ 先生のスケジュール管理をしているスタッフが、研究室にいない
 - ◇ 在室時には、質問に来る学生の指導に当たっていて、じゃまが出来ない

・・・これらを実践しても、諦めずに電話をしに来るセールス・パーソンがいたら、
小山までお願いします。(把握できている情報を頼りに、対応策を考えますので)