

5/28 勉強会（質問力①）

【プチワーク】

皆さんはどんなときに質問しますか？

→調べても問題解決ができなかった時。情報を得るため。

【ワーク①】

お客様からHP制作を受注しました。

メールで素材やワイヤーフレームを貰い、スケジュールの記載が。

■スケジュール

3月3日（木）発注

3月9日（水）<CLANE>デザイン（TOP、設問1ページ、結果1ページ）送付

3月15日（火）<A社>デザインお戻し

しかし、素材やワイヤーフレームに大きく過不足がありました。

お客様との今後の対応やスケジュールに関して、

今後のプロジェクトの判断を仰ぐためにメール文章を作ってみましょう！

↓

デザイン制作の件でご連絡をいただきまして
誠にありがとうございます。

素材やワイヤーフレームをお送りいただいたのですが、
確認させていただいたところ、データの不足がございました。
お手数ではございますが、お送りいただいたデータの内容を
ご確認いただけますでしょうか。

なお、スケジュールにつきましてはデータを全ていただいた上で
再度ご相談をさせていただきますと幸いです。

【セミナーで最も印象に残った点とその理由】

現在の状況と併せて仮説を入れて質問することで

相手の方からの返答がしやすく（齟齬をなくす）、やり取りの回数を減らすことができる。

忙しい中で確実にかつ確認に時間を取らせないことが信頼関係に繋がっていくのだと思います。

【感想】

相手主体の質問をすることが大切だと感じました。

どこまで理解しているか、などの自分の状況や情報を伝えた上で質問をすることで

より良い関係の構築ができるのではないかと感じました。