

あらすじ 日本製の精密機器を海外に販売する株式会社庄和貿易。東南アジアへの輸出を担当する営業3課に所属する小川拓海さんは、古くから付き合いのあるインダストリー社からの「工作機械用の精密部品を大量に注文したい」という問い合わせに対して、初めてメインで担当をすることになりました。張り切って製品の仕様や取引条件などの必要項目をまとめた“案件概要書”の作成に取り掛かりますが、ふだん見かけることのない「キャンセル条件」があることに気がつき——

ポイント ビジネスの基本である“報告・連絡・相談”。「伝える側」と「受け取る側」の認識がずれることで起こるコミュニケーションエラーは業務の円滑な遂行を滞らせ、生産性を低下させる要因にもなりかねません。では、日頃からどのようなことを意識すれば防ぐことができるでしょうか。

