

## 新社会人の「アポ取り」は熱意込めて

商談のため面会を申し込んでも、なかなかアポイントが取れないこともあるだろう。企業研修を幅広く手がけるヒューマンディスカバリーの尾形圭子社長は「ぜひ会いたいという熱意を込めてほしい」と助言する。

電話なら「お世話になっております。〇〇物産の△△です。新サービスについ

てお電話しました。ぜひお会いご紹介したいのですが、〇分ほどお時間をいただけないでしょうか」と、理由と所要時間を告げ、「できれば来週末までに」と期間を区切って申し込む。アポが取れたら「午後1時、13時です」と復唱し、確認のメールを必ず送る。

最初からメールでアポ取りするとき



は、先に候補日を伝える方法もある。「大変勝手ながら」と前置きし、「〇月×日(△曜日)◇時から□時」のように打診する。提示する日程は三つまで。一つは「終日空いています」とすると、都合を合わせてもらいやすいのでおすすめだ。

「いつでも大丈夫です」は絶対にNG。相手に合わせたつもりが「急ぎではない」と受け取られ、先延ばしされやすい。仕事への熱意を疑われることもある。

「ビジネスで受け身の姿勢は、無駄なやりとりを増やす。必要なことは遠慮なく言おう」と尾形さんは話す。(服)

(2023年2月6日読売新聞朝刊全国版)