



新聞販売 **グッドマナー集**

「特定商取引法」のルールを守って お客さまに親しまれるセールスを

グッドマナー 1

セールス証の携帯

「あの人、感じがいいね!」 と言われるセールスを

お客さまに不快感をあたえない身だしなみとマナーがセールスの第一歩。

好ましいセールスマン像

- ・スーツとネクタイを着用する。
- ・ワイシャツは白地などさわやかなものを。
- ・髪型は清潔に、着色しない。
- ・セールス証を必ず着用。



グッドマナー 2

明示義務

自信と誇りを持って セールスを

訪問時には新聞名、店名、氏名、訪問目的を明示することが法律で義務づけられています。勧誘を受ける意思があるかどうかの確認も忘れずに。

お客さまに必ず
セールス証の提示を。



グッドマナー 3

再勧誘の禁止

「失礼しました!」は 次の訪問へのスタートライン

お客さまから断られたら、潔く帰るのがグッドマナー。お客さまの意思を尊重し、一定期間、間をあけてから再訪問するようにしましょう。



グッドマナー 4

高齢者の身になって セールスを

長期・先付け契約など、高齢者との契約トラブルが急増しています。お客さまの年齢や判断力などを配慮しながら、慎重に契約を。



グッドマナー 5

不実告知

ウソ、偽りのない 誠実なセールスを

「いつでも解約できますから…」とか「予約ですから…」などと、偽って契約を結ぶのは違反です。法律で厳しく罰せられます。



グッドマナー 6

重要事項の不告知

大切な契約事項は 必ずお客さまへ

契約時、クーリング・オフなどの重要な事柄を故意に告げないと、法律で厳しく罰せられます。



グッドマナー 7

威迫・困惑

強引なセールスは 嫌われるもと

ドアに足を挟む、ドアをドンドン叩く、すぐむなどの行為は絶対ダメ。法律で厳しく罰せられます。



グッドマナー 8

書面交付義務

「不備のない書面」が あなたを守る

契約時には契約内容を確認いただき、必ず書面をお渡し。解約申し出があったばあい、拒否する根拠ともなります。



グッドマナー 9

クーリング・オフ制度

「クーリング・オフ」には すみやかに対処を

クーリング・オフの申し出を拒否したり、再交渉をしてはいけません。

