



●ワンポイント解説●

取引先の強みや課題等を見極める際、経営者へのヒアリングが有効です。しかし、「課題」という言葉にはネガティブなニュアンスがあるため、聞く際には工夫が必要です。ヒアリングでは「売上も順調」「製品への引き合いが多い」などポジティブな要素に触れます。多くの企業は課題を抱えているため、「そうでもない」などと返答しますから、その時点で具体的な課題を聞くとよいでしょう。



①
まずは取引先の強みや
課題等をヒアリングしよう

