**三段論法新規開拓提案トークの作成**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ・当社の強み、こだわり  ・提案商品の特徴 | ・世の中の流れ（時流）  ・お客様の事情 | ・世の中のお役立ち  ・お客様満足の提供 | ・実績  ・実績 |
| ①  ③  　各論提案  ⑧（それでは見て下さい！） | ②  ④  ⑦質問（お客様事情）  ⑨ | ⑤  ⑩・・・・ | ⑥実績  　　↓  　実例  **第一ステップ** |

**【提案トークのポイントと内容例】**

①当社は○○という会社であり、○○という

　特徴（強み）を持っております。

②現在世の中は○○となっており、

　多くのお客様は、○○となっております。

（御社ではいかがでしょうか・・？）

③そこで当社では、これまでの○○という

　強みを活かして、○○という、今までに

　ない新しい○○をしてまいりまして・・

④特に、○○といった事情の（・・を求め、

　お困りの）お客様に対し、・・

⑤○○というご満足をご提供し、世の中に

　お役に立ちたいと思って、頑張っておりま

　す。（いるんです。）

⑥実績としましては、・・・

　つい先日も、・・○○といったお客様が・・

　○○しておりましたが・・

　当社で○○させていただきましたところ、・・○○と成果を挙げて満足していただき、・・と喜んで頂きました。

　私共も、大変嬉しく・・

⑦そこで、御社に（少しでもお役に立ちたいので）お聞きしたいのですが・・御社では○○はどうなっておりますでしょうか？

（質問）

　・・なるほどよくわかります。（共感）

⑧それでしたら、見て下さい。

　これが今回、お客様にご提案したい○○で

　す。○○が違います。○○が○○なんです。

⑨ですから○○という御社のような

　　　　　　　　　　　お客様には・・

⑩きっと、○○と喜んでいただけるものと・・

→・信頼と安心を与え、関心を引く

　　　　簡潔な自社紹介トーク　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　→・大きな視野からの、現状の問題

や求められていることへの、

お客様への投げかけ

→・強い関心を引き、次の具体的提案につながる、訴求力のある活動内容の訴え

→・特に、相手の事情にハッキリあわせた言い方

→・他と違う、今までにない素晴らしい満足の提供（意義価値までわからせる）

→・権威のあるユーザー事例、実績訴求。

　多くの実績評価のPR。

　　お客様の声等も・・・

→・豊かな満足実例のイメージを、実感・共感を持って語ることによるお客様の巻き込み・・

→・共感を込めた、お客様事情の聞き込み（より突っ込んだ、事情の聞き込み）

→・自信と信念を持った、（お客様事情にあわせた）簡潔な言い方

→・相手のお客様事情からの説得

→・提供できる満足の素晴らしさ、

　　　　　　　　　　自信の表明