

## 提案の意義と目的

### 提案とは

顧客の**問題解決**に貢献すること。

そのために、信頼関係構築、ヒアリング、プレゼンなどのスキルを総合的に保有している必要がある。

### 提案の意義

**自社も顧客も**利益を得ること。

**Win-Win**の関係を築けると、提案を受け入れてもらえる可能性が高まる。

そのために、まず顧客の利益を尊重することが重要である。

### 陥りがちな失敗例



なんとか買ってもらおう…

→自分の条件や説明ばかりしてしまう



お客様の顔色を覗いすぎる

→相手の注文に振り回されてしまう

=片方の利益だけでは、提案はうまくいかない

## 提案の目的

顧客の問題解決のために、提案を**受け入れてもらう**こと。

説明をして自社の商材について知ってもらう。

→ただの“説明”で終わってしまっている。

納得の上で、契約してもらう

→**行動を促す**ことができている。

顧客に**影響**を与えて、**行動を促す**のが提案である。

次回の学習テーマ：提案の心得「人としての信頼」