

顧客を夢中にさせる接客術

～どんな時でもお客様の支持を得る!
接客・サービス・マナー・おもてなし講座～

お客様は商品だけを買に来てくれるわけでも、価格だけで商品を買うわけでもありません。その場では何も言わなくても、販売員の接客サービスを通して、お客様の胸の中での店の優先順位付けをされています。

本講座では、顧客を満足させる・夢中にさせる接客術として、男性と女性との購買における視点の違いから、女性独特の感性に働きかける接客サービスを知り、集客・リピート・口コミをおこさせるコツ等を解説致します。是非、この機会にご参加ください。



ひぐち ちかこ
講師 **樋口 智香子** 氏

アカデミー・なないろスタイル主宰
マナーコンサルタント・サービス接客検定準一級

【講師プロフィール】

(株)資生堂ビューティコンサルタント、キッザニア東京のスーパーバイザーを経て、平成24年にアカデミー・なないろスタイルを設立。接客・婚活・暮らしのマナー、コミュニケーション等、マナー・人材育成講座を実践的な話術で展開している人気講師。

【講座内容】

- * 商品・サービスを選ぶときの女性と男性の視点の違い
- * 女性が思わず夢中になるおもてなし
- * 女性が心地よいと感じる空間づくり
- * 女性は〇〇を買い、男性は△△を買う
- * 男性スタッフが女性に接するときのコツ
- * 女性が見抜いてしまう接客レベルとは

【日時】平成27年9月3日(木) 14:00～16:00 【会場】君津商工会議所

(君津市壱師 1-11-10)

【定員】40名 (定員に達し次第、締切ります)

【受講料】無料

★下記申込書に必要事項を記入のうえ、**FAX**にてお申し込みください。

★お問い合わせ: 担当:西田まで
TEL:0439-52-2511

主催 君津商工会議所

9/3(木)『顧客を夢中にさせる接客術』参加申込書

(君津商工会議所 行) **FAX:0439-52-0177**

お申込日(平成27年 月 日)

会社名	
住所	TEL () - FAX () -
参加者名	参加者名

※ご記入頂いた情報は、当会議所からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。