

あなたの会話が最大の武器となる

雑談が商売繁盛を引き寄せる

～顧客のハートを驚かす雑談テクニック～

平成26年4月に8%に引き上げられた消費税や、円安の進行など、厳しい経済状況におかれている中小企業・小規模事業者がこれを乗り切るためには、円滑かつ適正な価格転嫁はもとより、経営力の強化、売上向上、利益確保ができなければ、経営に大きな影響を及ぼします。

このように目まぐるしく変化する環境の下、生き残る一つの手段として、雑談を通じたお客様との関係づくりがあげられます。会話の中から生まれるお客様との信頼や安心などが「またお店にきたい!仕事を頼みたい!」と思わせる要素となります。今回のセミナーでは商売繁盛に結び付けるための、雑談を活用した顧客心理やニーズの把握などのテクニックについて解説いたします。

開催要領

日時

平成27年2月17日(火) 14:00～16:00

会場

津商工会館1階丸之内ホール (津市丸之内29-14)

受講料

無料

定員

40名(先着順)

申込方法

下記申込書に必要事項を記入のうえ、2月10日(火)までにFAXまたは郵送にてお申し込みください。

講師プロフィール

すすき

こうじ

鈴木 昂司 氏

株式会社ネクストステージビジネスコンサルティング
代表取締役

携帯電話の販売を通じて、雑談力の向上を主軸とした営業術を確立。日本でも少ない、お客様と販売員を笑顔に変えるコミュニケーションアドバイザー。



※津商工会議所専用の無料駐車場はございません。公共交通機関をご利用いただくか、津商工会議所周辺の有料駐車場をご利用ください。今回の参加に際し駐車場代の負担はできませんので念のため申し添えます。

セミナー内容

- ・なぜ、今、雑談なのか?
- ・“また行きたい”と思わせる心理的距離の縮め方
- ・何気ない会話・雑談から顧客のニーズを読み取る
- ・お客様の購買心理に即した接し方をすれば、お客様の満足度は高まる

主催

津商工会議所 中小企業相談所 担当：藤田・野田

〒514-0033 津市丸之内 29-14 TEL 059-228-9141 FAX 059-228-7317

雑談が商売繁盛を引き寄せる(2/17)参加申込書

返信 FAX 059-228-7317まで

申込日(平成 年 月 日)

事業所名	T E L		
住所 (〒 -)			
参加者名	参加者名		

ご記入いただきました個人情報は、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、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。