

現場をよく知る元店長が伝授する

お客様目線の接客術

お客様が心地よく買い物できる接客接遇の極意

消費税率引き上げ、軽減税率導入が予定される中、売上の減少が懸念されます。集客力を上げる事やリピート客を増やすことに大切なのは、1人1人のお客様の存在をしっかりと捉えて、お店の中でお客様に存在価値を感じてもらえるような場の提供が出来る事です。実店舗ならではの人と人のやり取りから、商品だけではなく「この人から買いたい」という想いをもってもらえるような、ワンランク上の接客術を学びます。

Blooming place 代表

まつだ みき
松田 美紀 氏



大手下着メーカーに23年勤務。婦人下着の販売員を経て30代前半でNo.1店舗の店長、39歳で販売員教育チームのトップのポジションに。そして、担当ブランドの販売員教育体系やブランド発信イベントの新設をするなど、女性社員のなかでも新しいものを取り込み、生み出すパイオニアとして活躍する。その後、グループ内の人材サービス会社に希望し異動。派遣事業や教育事業を扱う中で派遣スタッフの採用・研修、コミュニケーションをテーマにした外部の企業研修も行う。人生を変える「コミュニケーションのちょっとしたコツ」を伝授する。

日時 平成29年 **11**月**1**日(水)
14:00~16:00

場所 津商工会議所 5階会議室
(津市丸之内29-14)

受講料 無料(会員・非会員問わず)

対象者 小規模事業者・中小企業者

定員 40名(先着順)
※定員になり次第、締め切らせていただきます

講座内容

- お客様目線に気づく
- 言われてうれしい接客用語の基本
- お客様の気持ちに合わせたアプローチ
- 魅力的な商品の伝え方
- 接客の魅力 等

■お申込み方法

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

主催

津商工会議所 担当:若松・廣瀬
〒514-0033 津市丸之内29-14
TEL:059-228-9141 FAX:059-228-7317

..... 11/1(水)『お客様目線の接客術』参加申込書

津商工会議所 行

返信FAX **059-228-7317**

申込日(平成 年 月 日)

事業所名	業種 : 小売・卸売・サービス・製造・建設・その他		
所在地	(〒 -)		
TEL		参加者名①	
FAX		参加者名②	

※御記入いただいた情報は、当会議所が行う各種連絡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。