

マナーからはじまる売上アップ「愛されるマナーとは…」

お客様を夢中にさせる接客術

男性と女性の購買視点の違いを知る

お客様は商品だけを買いに来ているのでも、価格だけで商品を買うものでもありません。その場でも何も言わなくても、販売員の接客マナーの良し悪しを通してお店の信用や品格を推しはかっています。本講座では、男性と女性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、女性客の集客、リピート、口コミをおこさせるコツ等、女性に支持される接客を実践的な内容で伝授します。



今の時代に、問われるのは接客力！他店との差別化が難しい中、
求められるのは、商品力+人による**接客サービス**
多くのお客様を呼び込むための**接客の力**

セミナーカリキュラム

- ◆ お客様が夢中になるおもてなし
- ◆ 口コミのおこる仕組み
- ◆ ・感謝 ・感動 ・感激サプライズ
- ◆ 男性と女性の購買視点の違い
- ◆ 男性にきくキーワード、女性に響くキーワード
- ◆ 男性スタッフが女性に接するときのコツ
- ◆ 女性は〇〇を買い、男性は△△を買う
- ◆ 女性客に接するときのゴールデンルール
- ◆ 接客が丁寧に見える身のこなし

講師プロフィール

マナーコンサルタント
アカデミー・なないろスタイル
樋口 智香子 (ひぐち ちかこ) 氏

3秒で魅力が伝わる「愛されマナー術」主宰。資生堂ビューティコンサルタントとして10年間勤務後、キッザニア東京へ転職。老若男女のお客様と接するなか、その笑顔と振る舞い、丁寧な接客を賞賛される。2012年フリーのマナーコンサルタントとして活動開始。受講者から定評のあるマナー講座を法人・個人に行っている。

日時 平成29年11月22日(水) 15:10 ~ 16:40

会場 下野市商工会 (本所) 2階 大会議室 **受講料** 無料
下野市柴 897-10 TEL: 0285-44-0202

申込方法 後日送付の「永年勤続優良従業員表彰式並びに記念講演会参加申込書」にて11月2日(木)までに申し込み下さい。(FAX可)

主催 下野市商工会

本所 下野市柴 897-10 TEL: 0285-44-0202 FAX: 0285-44-1558

南河内支所 下野市薬師寺 1515 TEL: 0285-48-0059 FAX: 0285-48-0067