

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って来ているのでも、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 令和元年 8月5日(月)
14:00～16:00

受講料 会員 2,160円
非会員 4,320円

会場 プラザ杉の子 (大館市有浦)

主催 大館商工会議所 大館市御成町2-8-14

TEL: 0186-43-3111 FAX: 0186-49-0556

切り取らずに そのままFAXしてください

大館商工会議所 行 FAX: 0186-49-0556 (8月5日) セミナー参加申込書

事業所名		T E L	
所在地		業 種	
参加者名		参加者名	

※申込書にご記入頂きました個人情報、適切な管理を図り、参加者名簿の作成および本後援会に関する連絡の目的のみ使用します。