

顧客を夢中にさせる接客術

～男性と女性と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のでもありません。その場では何も言わなくても、販売員の接客マナーの良し悪しを通してお店の信用や品格を推しかはっています。

本講座では、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、女性客の集客、リピート、口コミをおこさせるコツ等、女性に支持される経営を講義致します。

是非、この機会にご参加ください。



◆講師◆

ひぐち ちかこ
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1級

(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
- * 男性スタッフが女性に接するときのコツ
- * 女性が心地よいと感じる空間づくり
- * 女性が見抜いてしまう、接客レベルとは
- * 女性は〇〇を買い、男性は△△を買う

日時 平成27年 **10**月**2**日(金)
19:00～20:30

会場 柳井商工会議所
1階研修室

定員 50名

受講料 会員1,500円／非会員3,000円
※当日受付にて集金いたします。

申込 9月25日(金)までに下記申込書をFAX、または、メールにてお申し込みください。

主催 柳井商工会議所 E-mail: info@yanaicci.or.jp
TEL: 0820-22-3731 FAX: 0820-22-8811

柳井商工会議所行き FAX: 22-8811

H27.10.2開催

「顧客を夢中にさせる接客術」セミナー申込書

事業所名: _____

TEL: _____

業種: _____

受講者名	性別

※ご記入頂いた個人情報は、セミナー運営以外の目的で使用することはありません。