

購買決定につなげる接客話法の使い方

～お客様の心に響く接客方法～

接客にとって最も大切なことは、接客を通じていかにお客様に満足感を与えられるかということです。言葉は「心の表れ」とも言い、心で思っていないことを口にしてもお客様には伝わりません。本セミナーでは、接客マナーの中から、お客様の心に響く販売接客用語と接客話法の使い方について学びます。

是非ご参加くださいますよう、ご案内申し上げます。



エクラ・オフィス (ECLAT・OFFICE)

代表 座光寺 百合子 氏

◆と き◆平成21年 **10月22日**《木》
19:00～21:00

◆ところ◆柳井商工会議所1階研修室

◆受講料◆**会員1,050円・非会員2,100円**
(当日ご持参ください)

◆定員◆**50名**

◆申込方法◆**10月15日《木》**までに申込書でお申込みください。

◆駐車場◆市営柳井駅前有料駐車場・郵便局前
えびす駐車場(共に1時間200円)をご利用ください。但し、各自でご精算ください。

◆主催◆柳井商工会議所

1984年 (株)阪急百貨店に入社。売り場における接客・販売・仕入業務、並びに新規売場及び百貨店オリジナルジュエリーブランドの立上げ業務に一貫して携わった後、社員・派遣社員等に対する接客指導業務に従事。教育マニュアルの作成及び研修会の開催により、「お客様と従業員に満足を与えられる接客技術・接客サービス」の向上に寄与してきた。2002年独立してフリー活動開始。2004年エクラ・オフィスを設立。人材育成アドバイザーとして、流通小売業分野での販売部門に関するコンサルティング業務を全国各地で実施している。

柳井商工会議所行き (TEL: 22-3731・FAX: 22-8811) H21.10.22 開催

「購買決定につなげる接客話法の使い方」セミナー申込書

事業所名:		TEL:	
受	講	者	名
①		③	
②		④	
		⑤	

※ ご記入頂いた情報は、商工会議所から所属企業への連絡及びセミナーの実態調査・分析に利用いたします。