

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!

～接客・サービス・マナー・おもてなし講座～

お客様は商品だけを買って来ているわけでも、価格だけで商品を買うわけでもありません。その場では何も言わなくても、販売員の接客サービスを通して、お客様の胸の中での店の優先順位付けをされています。

本講座では、顧客を満足させる・夢中にさせる接客術として、男性と女性との購買における視点の違いから、男性、女性それぞれ独特の感性に働きかける接客サービスや、集客・リピート・口コミをおこさせるコツ等を解説致します。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一級

【講師プロフィール】

(株)資生堂ビューティコンサルタント、キ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。

【講座内容】

- * 商品・サービスを選ぶときの女性と男性の観点の違い
- * 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
- * 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

【日時】平成28年 10月28日(金)
19:00～21:00

【会場】伊勢商工会議所 5階
(伊勢市岩渕1-7-17)

【定員】50名 (定員に達し次第、締切ります)

【受講料】無料

★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。

★お問い合わせ:伊勢商工会議所 (担当:広)まで TEL:0596-25-5155

主催 伊勢商工会議所 中小企業振興委員会・中小企業相談所

..... 10/28(金)『顧客を夢中にさせる接客術』参加申込書

伊勢商工会議所 中小企業相談所 行

FAX 0596-23-1151

事業所名	〔TEL〕		受講者名
	〔FAX〕		
所在地	業種		

■ご記入頂いた情報は、商工会議所からの各種連絡・情報提供や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。また、セミナー当日に撮影した映像や写真については、会議所チャンネル(CATV)や広報誌などの会議所広報で利用することがあります。