

◆リピート客を増やし
新規客もファンに
する現場対応力と
コミュニケーション
力が身に付く！



売上げが 大きく変わる！ 接客販売の テクニック

もっと
売れる

◆お客様の
購買意欲を高める
接客術とは？
◆机上論ではない！
講師自ら体得した
ノウハウを伝授



店舗販売において個々で努力を重ね創意工夫を行っても実を結ばない場合もあるのではないのでしょうか。売上向上のためには、来店されたお客様に1品でも多く購入していただき、さらにリピーターになってもらうための販売力が求められます。そこで本講座では、飲食店・ホテル・スーパーなど様々な現場経験を積んだ講師が、実践で体得した売上げを伸ばす接客販売術について豊富な実例を交え伝授いたします。この機会に是非ご参加下さい。

日時 平成29年 7月 24日(月)
午後 7時～9時

会場 伊勢商工会議所 5階 大ホール

定員 50名(定員になり次第締め切らせて頂きます)

申込 7月20日(木)までに、TELまたは
FAXにてお申し込みください。
TEL▶ 0596-25-5155
FAX▶ 0596-23-1151

主催 伊勢商工会議所 中小企業相談所
伊勢市産業振興会

受講無料

講師

ソフィアハーモニー 代表
伊藤 智恵子 氏

大学卒業後、大手自動車販売会社の人事部教育課にて社内研修のインストラクターに従事。退社後、ビジネスマナースクールの講師となる。05年独立。販売力・CS強化、接客対応、ビジネスマナー講師として、企業はじめ各種団体等で活躍中。【著書】「1分間でわかる『ビジネス敬語』必携マスターBOOK」他



内容

- ◆お客様からどう評価されているか
- ◆お客様に好かれる基本
 - ・好意・好感・好印象の獲得法
 - ・マナー、コミュニケーションの重要性
 - ・CSの見直し(お客様との関係・ラポール)
- ◆お客様とのコミュニケーションスキルの習得
 - ・顧客心理 ・丁寧な対応 ・傾聴力・ストローク
- ◆スマイル&コンタクトの上手な使い方
 - ・一流と三流の違い 他

伊勢商工会議所 中小企業相談所 行

FAX 0596-23-1151

7/24(月)「売上が大きく変わる！接客販売のテクニック」受講申込書

事業所名	〔TEL〕 〔FAX〕		受講者名
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。