

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

昨今ネットショップの市場拡大により、人を介さない販売形態が増えつつあります。そうした状況下で、実店舗に商品を求めるだけでなく、「この人から買いたい」という想いを大切にするお客様も数多くいらっしゃるのが実情です。本講座では、男性と女性の購買における視点の違いを知り、リピート、口コミをおこさせるコツなどの支持される接客サービス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△△をかう
- ◆ 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。資生堂ビューティー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年から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 平成30年2月15日(木) 19:00 ~ 20:30

会場 マキノ公民館 中ホール (高島市マキノ町蛭口260-1)

定員 先着40名 (定員超過の場合のみ、連絡させていただきます) **受講料 無料**

主催 高島市商工会 高島市安曇川町田中89
TEL: 0740-32-1580 FAX: 0740-32-3340

切り取らずに そのままFAXしてください

2月15日(木)『お客様を夢中にさせる接客術』 セミナー参加申込書

事業所名		T E L	
事業所住所		F A X	
参加者名			

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