

# お客様が消費増税時代でも心地よく買い物できる 接客接遇の“極意”

昨今、ネットショップ等、人と人のやり取りを介さない販売形態が増えており実店舗の脅威となっている部分もございます。が、その形態にも死角があります。それは、人の思いやり・温か味です。実店舗では人と人のやり取りがあり、商品だけではなく「この人から買いたい」という想いを大切にするお客様もいらっしゃいます。その様なお客様の支持を得て、リピーターとする為には他店より一層上の接客が求められます。

本セミナーでは、現場経験豊富な講師による、ワンランク上の接客の極意を伝授致します。

講師

この す み こ  
爰野 寿美子 氏

株式会社 Up-ting Japan  
代表取締役社長



【講師プロフィール】

大手商業施設および有名ビルの受付嬢として全国を飛びまわり20年。お客様を笑顔でご案内する一人の受付嬢から、部下を輝かせる管理業務へステップアップ。人事採用業務、スタッフ教育、各種教育セミナー講師となり、引き続き全国を飛びまわる。

【講座内容】

- \* 人間関係の秘宝（自らを知り他人をミトメアウ）
- \* 接客接遇の意味
- \* 接遇の為の心の状態管理（自分の使命と役割）
- \* お客様が心地よいと感じる雰囲気を作るには
- \* 店舗に来るお客様が求めるものとは
- \* 商品を売ろうとする前にやるべきこと等

【日 時】 平成29年9月25日(月) 14:00 ~ 16:00

【会 場】 一関文化センター 小ホール（一関市大手町 2-16）

【定 員】 50名（定員になり次第、締め切ります） 【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。

★お問い合わせは一関商工会議所まで TEL: 0191-23-3434

主催 一関商工会議所 （公社）一関地区法人会

9/25(月)『接客接遇の“極意”』参加申込書

一関商工会議所 行 FAX: 0191-21-2030

お申込日(平成29年 月 日)

事業所名		TEL	
所在地		FAX	
参加者名		参加者名	

※ご記入頂いた情報は、当会からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、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。