

男性と女性との購買視点の違いを知る!

顧客を夢中にさせる接客術

～どんな時でもお客様の支持を得る!
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に来ているわけでも、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、女性独特の感性に働きかける接客サービスを知り、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** 先生
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】

㈱資生堂ビューティコンサルタント、キッ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人気講師。

【講座内容】

- * 商品・サービスを選ぶときの女性と男性の視点の違い
- * 女性が思わず夢中になるおもてなし
- * 女性が心地よいと感じる空間づくり
- * 女性は〇〇を買い、男性は△△を買う
- * 男性スタッフが女性に接するときのコツ
- * 女性が見抜いてしまう接客レベルとは

【日時】 平成28年 **11**月**2**日(水)
14:00～16:00

【会場】 月夜野農村環境改善センター
(みなかみ町月夜野 938-1)

【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: みなかみ町商工会 経営支援課まで

TEL:0278-62-1155

主催 みなかみ町商工会

.....
みなかみ町商工会行き **FAX: 0278-62-6264**

11/2 樋口智香子先生 「顧客を夢中にさせる接客術」セミナー参加申込書

事業所名		TEL	
所在地		FAX	
受講者名			

※ご記入いただいた情報は、事業のご案内やお問合せのみ利用させていただきます。