



男女の購買視点の違いから学ぶ！

お客様を夢中にさせる接客術



お客様は商品だけ買いに来るわけでも、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店の優先順位を決めています。本講座では、お客様を夢中にさせる接客術として、男女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・口コミにつなげるコツを解説します。



講師 **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

(株)資生堂ビューティーコンサルタント、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

- ◆ご存知ですか？商品を選ぶ時の男女の観点の違い
- ◆女性は〇〇〇を買い、男性は△△△を買う
- ◆男性必見！男性スタッフが女性に接するときのコツ
- ◆あなたは大丈夫？女性が見抜いてしまう「接客レベル」
- ◆商品を売ろうとする前にやるべきこと

日時

平成30年

11月28日(水)

13:30~15:30

受講料

会員 無料 (非会員 3,000 円)

定員

30名 (定員に達し次第締切り)

場所

黒部市民会館 102号室

主催

黒部商工会議所 サービス・産業振興部会

『お客様を夢中にさせる接客術』 セミナー受講申込書

事業所名			
住所	〒	TEL	
		FAX	
受講者名	①	②	③

※ご記入いただいた情報につきましては本講座開催における本人確認およびセミナーに関する連絡事項にのみ使用いたします。

お申込みはFAXで

52-2650

お問合せ先TEL : 52-0242