

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り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お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 **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

【講師プロフィール】

(株)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 **6月23日(木)**
14:00~16:00

【定 員】 **40名**
(定員に達し次第、締切ります)

【会 場】 唐津商工会館 **5階502号室**

【受講料】 無料

★下記申込書に必要事項をご記入のうえ、FAXにて
お申し込みください。

★お問い合わせ:唐津商工会議所まで TEL:0955-72-5141

主催 唐津商工会議所

6/23(木)『顧客を夢中にさせる接客術』受講申込書

(唐津商工会議所 行) **FAX:0955-72-5146**

お申込日(平成28年 月 日)

事業所名	
住 所	T E L () - F A X () -
参加者名	参加者名

※ご記入頂いた情報は、本講座開催における本人確認、受講者名簿作成に利用するほか、当所からの各種連絡・情報提供に利用することがあります。