

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い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観点の違い
- * 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2月24日(水) 14:00～16:00

【会場】 大分県立社会教育総合センター
視聴覚室
＜大分県ニューライフプラザ内＞
(別府市野口原 3030-1) 駐車場あり

【定員】 60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。

★お問い合わせは別府商工会議所(小野・梶原・大塚)まで

TEL:0977-25-3311

主催 別府商工会議所 商業部会

..... 2/24(水)『顧客を夢中にさせる接客術』参加申込書

(別府商工会議所 行) **FAX:0977-26-2232**

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、当所からの各種連絡・情報提供のために利用することがあります。