

トップセールス講師が教える！！

参加無料
先着30名様

お客様に選ばれるための3つの条件

お客様から選ばれる人材・お店作りのため、数字に直結する「接客スキル」と「コミュニケーションスキル」を身につけましょう！お客様に対する「おもてなしマインド」から、実際の業務の流れに沿った実践的な内容まで、今後のスキルアップにつなげていただけるテクニックをお伝えします。お客様の心理、何気なくしてしまいがちなNGワードやNG行動についてもお話しします。この機会にぜひご参加下さい！

〈カリキュラム〉

- 1 自己紹介・本日の講座スケジュール
- 2 お客様に選ばれるための「3つの条件」
「印象/所作/話し方」について
(簡単なトレーニング&チェック)
- 3 NGワード/NG行動の改善策
- 4 傾聴を活かしたニーズの聞き出し
- 5 質疑応答

【セミナースケジュール】

日程 令和7年 **12月17日** (水)

時間 **19時～20時30分**

(参加人数に応じ終了時間は若干前後します)

会場 **那珂川市商工会2階研修室**

申込 FAX か下記の専用フォーム
からお申込み下さい

申込はこちらから⇒



【申込専用フォーム】

担当講師 藤川 麻美 (ふじかわ あさみ)

Bizplusia～ビズプラシア～代表



短大卒業後、株式会社岩田屋（現 株式会社岩田屋三越）に入社し、18年間婦人服を担当。常にお客様第一を念頭に置き、顧客満足度の最大化に取り組み、「お客様に選ばれる販売員」になることをモチベーションとして実践。

その接客スキルは社内でも高く評価され、自社百貨店開催のロールプレイング大会にて新人ながら優勝。その後もトップセールス歴18年、有名ブランド販売コンクールにて表彰、覆面調査の高評価で社長表彰を3回受賞し殿堂入りするなど。2022年4月、屋号をBizplusiaとし、百貨店だけでなく接客を必要とする企業への研修業務・接客コンサルティングをスタートさせる。

参加申込書 (締切 12月5日(金)) まで

事業所名	
参加者名	(1事業所から複数名参加可能ですが、申し込み状況によっては調整をお願いする場合があります)
ご担当者名	
連絡先	

*ご記入いただきました個人情報は、慎重に取り扱い、本セミナーの各種連絡・参加者名簿作成のために利用致します。