

会員各位

主催 公益社団法人 石巻法人会

後援 (株)日本マネージメント・リサーチ

〔経営者・従業員・店頭販売員ほか必須講座〕

お客様に「好かれる!」「選ばれる!」 『また来たい!と思わせる接客術』

～リピート獲得に繋がるサービスとは～

〔開催要項〕

【日 時】 平成25年 10月15日(火)
13:30～16:30

【会 場】 石巻グランドホテル (石巻市千石2-10)
※車でお越しの際は駐車場は有料となります。

【受講料】 会 員1人につき 3,000円 (テキスト代含む)
非会員 〃 5,000円 (テキスト代含む)

【申込方法】 裏面申込書に必要事項をご記入の上、FAXにて下記法人会宛にお申込下さい。
なお、受講料は当日受付にてお支払い下さい。



(公社) 石巻法人会 : 石巻市開成1-35 (石巻ルネッサンス館1F内)

TEL 0225 (93) 6704

FAX 0225 (93) 6705

◆◆ 参加のおすすめ ◆◆

不況によって消費の冷え込みが加速し、モノが売れない、顧客が離れていくという、モノやサービスを売る側にとってはたいへん厳しい局面になっています。しかし、売れない理由を景気のせいばかりできません。こんな時代だからこそ、接客・コミュニケーションの基本が大切になります。せっかくの素晴らしい商品やサービスも、それを売り込むあなたに魅力や好感をもってもらえなければ、そこから先には進みません。そこで、お客様との信頼関係構築には何が必要か、「また来たい!」と思わせる方法は何かをお伝え致します。

皆様のご参加をお待ちしております。

※講座内容・申込書は裏面をご覧ください。

〔主な講座内容〕

1. お客様が選ぶポイントとは
2. 接客が与える影響
3. また来たい！と思わせるテクニック
 - ①好感度を高める第一印象の作り方
 - ②感じのよさが伝わる話し方・言葉遣い
 - ③一瞬でも思いが伝わるコツ
4. 接客に活かす！こんなに違った！
男性心理・女性心理の基礎を学ぼう！
5. 口コミ方法の違い、常連客としての扱いの違い、
交際のポイント、ファン・リーピーター化するには？



★講師紹介 にしだ ようこ 西田 陽子 氏 (株)日本マネジメント・リサーチ講師)



日本体育大学女子短大卒業。大学職員を経て大手 IT 系人材派遣会社へ入社。営業の現場責任者、新規事業部門立ち上げ、部下の育成などに携わり、部署・全社を統括する部門にてクライアント・スタッフ側の統括責任者となり活躍。2010 年独立。「会社・組織・人財の再起動計画 熱血応援！元気づくり」をコンセプトに人財育成のコンサルティングで活躍。講演においてもハートフルでバイタリティに溢れ、そのエネルギーは受講者を元気にする。熱血陽子先生！の名で呼ばれ、受講者からの人気は非常に高い。

..... 切 り 取 り 線

『また来たい！と思わせる接客術』申込書 (10/15)

平成 2 5 年 月 日

(公社) 石巻法人会 御中

(FAX. 9 3 - 6 7 0 5)

事業所名

TEL

FAX

所在地

所属・役職	受講者名	所属・役職	受講者名

【個人情報の取扱いについて】

お申込み時にお預かりした個人情報につきましては、本事業に関する確認・連絡、併せて参加者名簿の作成に使用させていただきます。また、(公社)石巻法人会で厳重に管理し、会員データの保全や各種案内に使用させて頂く事がございます。個人情報の確認、訂正または削除を希望される場合は事務局までご連絡下さい。