

超実践！顧客作りセミナー

自店を選んでお越しくださる顧客を増やし続ける
ゼロから取り組めるたった3つのステップを学ぼう

自粛明け、
売上を確保して生き残る接客とは何か？

カリキュラム(講義、ワーク)

1. 顧客とは何か、顧客が増えることのメリット・顧客を作れる人と作れない人の最大の違い
2. 顧客作りのステップ1:顧客作りに向けた基本習慣
新規客を接客する際のポイント
3. 顧客作りのステップ2:顧客に繋がる接客ポイント
次回に繋がるためのDM・電話活用法
4. 顧客作りのステップ3:顧客を増やすスケジュール設計
5. マスクでも相手に好印象を与える接客方法
6. 明日から実践！できることをピックアップ(振り返り)

・コロナ禍の影響を受ける中、接客の在り方も変化を求められています。入店が限られる中、今店舗で何をしたら良いか、具体的なポイントが明確になります。

令和3年
開催日時 **9月14日** 火

15:30 ~ 17:30

双方向のコミュニケーションを重視し
リアルタイム受講は先着20名に限定

※9月18日(土)10:00から動画を公開します。
9月26日(日)23:59までの期間で自由にご視聴いただけます。

ZOOM配信及び動画配信で視聴頂きます

※お申し込みにはメールアドレスが必須となります

講師プロフィール

大野亜希子

IDEA VISTA株式会社 代表取締役・日本プロフェッショナル講師協会認定講師

販売、派遣会社、学校法人での専任講師を経て独立。3社を通じ対人スキルを駆使、社内・店舗売上1.2位、顧客獲得・維持数トップ、前年の3倍の入学人数獲得等、顧客満足から売上向上の成果を出す。新卒後の就職先では顧客対応型接客から、短時間でも高額商品を購入いただきながら、その後も友好的な関係を維持するなど、常に満足度の高い対応で、店長、マネージャーを経験する。接客販売の悩みも多く経験しながら、モチベーション、目標管理、会話力など、様々な分野でスキルアップを図る。どんな商材でも売上を作る技術を習得。現在は自身の現場経験と、指導経験から売れる人が持っている「5つの共通要素」と「売れる会話術」を「売れる感動接客術」として体系化。「研修をしても成果に繋がりにくい」「売上が厳しい」「顧客が作れない」などの課題を抱えている企業に、「売れる感動接客術」を広く伝えている。また受講生には自身の力=売上を作る力を付けてもらい、仕事の遣り甲斐に繋がる指導を使命として日々活動している。接客マナー、おもてなし研修の一步先、「結果を出す所まで」を研修とし、企業の売上アップのサポートを行っている。



選んでお越しくださる顧客を増やす！～顧客作りセミナー～

- ・コロナ禍の影響を受け売上が低迷している店舗が、売上確保のために今取り組むべき顧客作りの方法とポイントを分かりやすく伝えます。
- ・顧客作りは個人の裁量に任せて指導できていなかったが、この機会に顧客作りの観点からセールス力とは何か、を知り店舗全体で売上を作る力を伸ばしていきます。
- ・コロナ禍の影響を受け、飲食店をはじめ、小売、美容サロン等店舗を持つほとんどの売上が低迷しています。お客様が来ないから、何もできないのではなく、今、自分達ができることは何か？に目を向け、その日の売上だけでなく、顧客作りにつながる接客の見直しを図ります。
- ・コロナ禍で様々な変化を求められる中、売上確保のために今店舗で何をすべきか、具体的に学んでいきます。

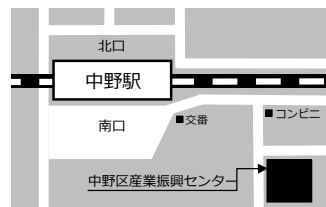
申込受付
(お問い合わせ)

- TEL : 03-3380-6946
- FAX : 下記の申込書をご利用ください。
- 産業振興センター 2F窓口
窓口へ直接お越しください。(受付時間：平日午前9時～午後5時)
- ホームページ
下記URLの申込みフォームからお申込みください。

ホームページ
QRコード



会場：中野駅南口より徒歩5分
中野区中野2-13-14
※お越しの際は公共交通機関をご利用ください



受付期間

8月12日(木)～9月9日(木) 17:00

講座参加申込書

視聴方法について詳しくはメールでお送りいたします。
※お申込み後3営業日以内に届かない場合はお問い合わせください。

ZOOMによるリアルタイムオンライン受講 + 動画配信による復習 (先着20名)

※双方向の交流を重視するため、顔出し可の方に限ります。
事前連絡なく欠席をされた場合、次回以降のZOOM受講を制限させていただくことがあります。

動画配信による受講 (定員なし)

申し込まれる受講方法のにを入れてください

お名前	フリガナ	
	姓	名
電話番号		
メールアドレス	必須	
メールマガジン配信を	<input type="checkbox"/> 希望する	<input type="checkbox"/> 既にされている <input type="checkbox"/> 希望しない

既にご活躍中の士業・講師の方は参加をご遠慮ください

お申込みFAX番号 03-3380-6949

【個人情報の取扱いについて】

お客様からご提供いただいた個人情報は、当社の個人情報保護方針に基づき厳重に管理するとともに、参加者登録、統計データの管理および開催についてのお問合せ以外の目的には使用いたしません。

◆個人情報に関するお問合せ先 テルウェル東日本株式会社 個人情報保護対応窓口 情報適正利用管理者 TEL : 03-5860-6801