



～実践!営業力強化シリーズVol.3～

『販売心理を活かした「接客力の極意」とは』ご案内

ここ最近、商品や売場の演出での差別化がほぼ限界まで来ている中、販売スタッフの「接客力」が大きく注目されています。街には同じような商品が溢れ、ネットショップの普及もあり、お客様のお店選びの選択肢は広がる一方です。同じ商品がどこにいても買える時代、多くのお客様は「スタッフの接客マナーの良さでお店を決めている、選んでいる、買っている」というデータがあります。ただ、接客はその場その場のもの。お客様は接客中のちょっとした動きや言葉から自分がどう思われているか敏感に感じ取っています。

今回のセミナーでは「おもてなし」の心を持ってお客様に満足いただける対応を身に付けるものです。

日時 2017年8月8日(火) 13:30~16:30

会場 札幌駅前ビジネススペース カンファレンスルーム 2C
札幌市中央区北5条西6丁目 第二北海道通信ビル2階 TEL 011-252-7719

カリキュラム概要

- ① 日本人が本当に望むサービスとは
- ② 「売れる」スタッフと「売れない」スタッフ
- ③ 自分では気付かない「お客様が嫌がっている」態度
- ④ 事例に見る「会話力」の重要性

講師

青山 夕香 氏 (株式会社青山プロダクション 代表取締役 キャリアアドバイザー)

対象・定員

対象 全階層
定員 30名(先着順、定員になり次第締め切らせていただきます)

受講料(消費税込)

道銀NVC会員、ビジトレ会員、道銀経営塾・共栄会会員、
らいらっく会会員、ほがらか会会員の皆様 **10,800円/人** 一般の皆様 **16,200円/人**

主催

ほくほくフィナンシャルグループ、北海道銀行、(株)道銀地域総合研究所
(協賛/道銀・日経ベンチャー経営者クラブ)

お問い合わせ・お申し込み先

※お申し込み受付後、受講票と請求書をお送りいたします。

(株)道銀地域総合研究所 〒060-8676 札幌市中央区大通西4丁目1番地道銀ビル別館
TEL: 011-233-3561 FAX: 011-207-5220 E-mail: seminar@doginsoken.jp

<http://www.lilac.co.jp/doginsoken/>

～実践！営業力強化シリーズ Vol.3～

『販売心理を活かした「接客力」の極意とは』 申込書

株式会社 道銀地域総合研究所 行

(お申込受付：2017年8月7日まで)

<FAX 011-207-5220 または seminar@doginsoken.jp>

ご参加者	氏名		お役職
	フリガナ ()		
	①氏名		
	フリガナ ()		
②氏名			
フリガナ ()			
③氏名			
貴社名	フリガナ		
貴社住所	〒		
電話		FAX	
E-MAIL			
お取引店	北海道銀行 北陸銀行	支店 支店	業種
会員・一般の種別を○で囲んで下さい	(道銀NVC会員) (ビジトレ会員) (道銀経営塾・共栄会会員) (らいらく会会員) (ほがらか会会員) (一般)		
連絡ご担当者	役職名		お名前 (フリガナ)

※本セミナーは、(株)ほくほくフィナンシャルグループの(株)北海道銀行と(株)道銀地域総合研究所の共催で道銀・日経ベンチャー経営者クラブの協賛で開催いたします。参加申込書にご記入いただきました個人情報、参加者名簿(記録用、講師用)の作成に利用させていただきます。ご記入いただいた住所、FAX、E-mailアドレスなどに事務連絡のほか、日経BP社および日経BPグループ会社から各種ご案内(刊行物・展示会・セミナー等)やアンケート、広告主等の製品やサービスのご案内をさせていただく場合があります。また、本セミナーに参加申し込みいただいた方には、ご登録いただいた住所、FAX、E-mailアドレスなどに、(株)北海道銀行、(株)北陸銀行および(株)道銀地域総合研究所から直接、事務連絡やサービスのご案内をさせていただく場合があります。(株)道銀地域総合研究所が登録情報を取りまとめ、(株)北海道銀行ならびに(株)北陸銀行にお渡しいたします。それ以降は、各社の責任において管理されます。ご同意いただけただけの方のみ、お申し込みをお受けいたします。