

参加  
無料  
定員 20名

# 売上につながる 接客販売

お客様から選ばれる人材・お店作りの為、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付けるまず初めに「心構え」を学び、お客様に対するおもてなしマインドを身に付けてから、実際の実務の流れに沿った内容で学びます。

お客様の心理を交えながら、普段何気にお客様に対して行っている NG 行為や NG ワードもお伝えし、更にスキルアップできるための目からうろこのテクニックをお伝えしていきます。

是非この機会にご参加ください。



## セミナー概要

日程 令和5年

11月22日(水)

14:00~16:00

会場 粕屋町商工会 2F 会議室

(糟屋郡粕屋町若宮 2-3-1)

※駐車場はかすやフォーラムにお願いします。

定員 20名 (定員になり次第締め切ります。)

## セミナーカリキュラム

- 14:00 自己紹介・本日の講座スケジュール
- 14:10 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)
- 14:40 NGワード/NG行動の改善策
- 15:00 傾聴を活かしたニーズの聞き出し  
・セカンドアプローチ  
(いらっしやませの後の声掛け)  
お客様のパターン別の声掛け法
- 15:50 質疑応答
- 16:00 終了

## 担当講師

藤川 麻美 (ふじかわ あさみ)

株式会社ビジネス・ナビゲーター主任コンサルタント  
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。販売職に従事するも、ただ日々接客をするのではなく、常にお客様第一を念頭に置き、顧客満足度の最大化、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してきた。新入社員でありながら、社内で行われたロールプレイング大会で優勝し、百貨店協会主催の販売コンクールでも賞を獲得した。接客スキルを評価され、国内2店舗目の当時無名ブランドの店長に就任し、ショップの運営・顧客管理・バイイング・イベント企画・後進の育成を行い、フィッティングアドバイザーレディース1級を取得。2022年4月に屋号をBizplusiaとし、百貨店だけではなく、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した。



お申込み・お問合せ

粕屋町商工会

〒811-2314 福岡県糟屋郡粕屋町若宮 2-3-1  
TEL092-938-2456 FAX092-938-2500

# 売上につながる接客販売 セミナー申込

参加申込は、FAX・TEL・E-mail のいずれかでお申込ください。  
(申込締切：11月17日(金)まで)

日程：令和5年11月22日(水) 14:00～16:00

会場：粕屋町商工会2F会議室（糟屋郡粕屋町若宮2-3-1）

※駐車場はかすやフォーラムをお願いします。

定員：20名（定員になり次第締め切ります。）

◎FAX申込：下記の受講申込書に必要事項をチェック・ご記入の上送信してください。

受講申込書（FAX092-938-2500）			
フリガナ		業種	<input type="checkbox"/> 卸売・ <input type="checkbox"/> 小売・ <input type="checkbox"/> 飲食・ <input type="checkbox"/> サービス
事業所名			<input type="checkbox"/> 建設・ <input type="checkbox"/> その他（ ）
事業所住所	〒 -		
連絡先	TEL（ ）	-	携帯
	FAX（ ）	-	E-mail
フリガナ			
申込者氏名			

◎TEL申込：092-938-2456 へ上記内容をお伝えください。

◎E-mail申込：[kasuya@shokokai.ne.jp](mailto:kasuya@shokokai.ne.jp) へ上記内容を送信ください。

※ご記入頂きました個人情報は、慎重に取扱い、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。

◎福岡県感染防止対策等に変更があった場合は、その対応をお願いする場合がありますので、予めご承知おきください。