

若いスタッフが、シニア顧客を 虜にするための 3つのポイント



シニア客層のリピートを望む経営者なら、絶対に知っておきたい！

少子高齢化社会の日本、サービスについての目が厳しいシニア顧客が今後も増加する中で、シニア顧客に合わせた対応ができる質の高いスタッフが一層求められてきます。本セミナーではシニア層のお客様から心底可愛がられ、ファンを増やし、同業他社よりも圧倒的にずば抜けた接客のできるスタッフの教育ノウハウをお伝えします。

カリキュラム

『外見力』を上げてお客様との距離を一気に縮めよう！

- ・侮れない外見力アップのメリット
- ・どういうふうに見せたいのか？を考える
- ・徹底的がもたらすもの

『察知力』がなければ「人」が接客する意味はなし！

- ・相手の言動を察知する
- ・「察知力発揮」の具体例
- ・『外見力』 + 『察知力』で信頼感を高めよう！

『会話力』は伝家の宝刀！お客様をファンにする

- ・「会話力」が接客の切り札である理由
- ・「会話力」の効果について考える
- ・話せばいいってもんじゃない

日時

平成〇〇年〇月〇〇日 (〇)

00:00 ~ 00:00

会場

〇〇〇〇〇〇

〇〇〇〇〇〇 〇〇〇〇 〇-〇〇

TEL: 0000-000-0000

受講料

〇〇

定員

〇〇名

申込方法

必要事項をご記入の上、切り取らず、
〇〇〇〇〇〇まで FAX でお送りください。

主催

〇〇〇〇〇〇

〇〇〇〇〇〇 〇〇〇〇〇 〇-〇〇

TEL: 0000-000-0000

FAX: 0000-000-0000



講師

株式会社 GLITTER STAGE 代表取締役

七條 千恵美 (しちじょう ちえみ) 氏

同志社大学卒業後、大手航空会社に入社。客室乗務員として勤務し、皇室チャーターフライトの経験も持つ。2010年より客室教育訓練室のサービス教官として、約1000人以上の訓練生を指導。サービス教官としての会社評価は評価上位に該当するS評価を受ける。教官時代に同僚からつけられたあだ名は、「気づきの女王」と「身だしなみ隊長」。身だしなみを徹底させることと、サービスマインドの研修には定評がある。

〇〇〇〇〇〇 行 FAX:0000-00-0000

講演会参加申込書

申込締切日 〇〇月 〇〇日まで

事業所名		T	E	L	
事業所住所		F	A	X	
参加者名		参加者名			

※申込書にご記入頂きました個人情報は、適切な管理を図り、参加者名簿の作成および本講演会に関する連絡の目的のみ使用します。