

～『期待塾』での学びを会社に落とし込む**仕組み**とは!～

第7回 実践報告会

「期待塾」
特別セミナー



～成功事例から学ぶ勉強会～

さあ、あなたの会社にどう落とし込む?
塾生が会社で取り組んだリアルな実践方法!

期待塾とは...

《印象営業》で差別化! スタッフ自ら動き出す塾

期待塾では、まず**自分自身を圧倒的に整えて**いただきます。その姿を見せることにより、会社の**他のスタッフに良い影響**を与えます。その中で**根付かせ活動**(印象アップを定着させる取組み)を行い、結果**接客リーダーとなる事**を目指します。人の習慣や考え方を変える事は最も難しいことの一つですが、自分に会社にこの仕組みを根付かせている卒業生は多数存在しています。接客リーダーを育て、社内に接客力・対応、提案力を根付かせる“実践型セミナー”です。



接客力でリピーターを増やす
『接客戦略コンサルタント』
ビジネスマナー研究所株式会社
代表取締役
藤村純子(ふじむらじゅんこ)



期待塾の様子を動画に収めました。是非ご覧ください▶▶▶

商品を変えず、スタッフを増やさず、“接客戦略”で、リピーターを増やす!

2016年**3月11日(金)**

10:00~15:00 [受付9:45]

◎会場 / AP東京丸の内

東京都千代田区丸の内1-1-3
日本生命丸の内ガーデンタワー3階



◎お一人様

受講料 **7,560円 + 懇親会費 5,400円**

※勉強会終了後に懇親会がございます

特典 複数でご参加の場合、ご優待価格をご用意しております

* 2名でご参加(お一人様).....**5,940円 + 5,400円**

* 3名以上でご参加(お一人様).....**5,400円 + 5,400円**

※尚、会場準備の都合により2016年2月15日(月)以降にキャンセルの場合は、大変恐縮ですが参加費をキャンセル料として頂戴いたします。予めご了承くださいませ。

※表示価格には全て消費税が含まれております。

《ご参加者様からの声》

「お客様から選ばれるために差別化が必要。そして選んでいただいたお客様と直接、接触する所が間違えると全部まちがう。その意味で接客力は非常に重要である。その重要性がわかった会社は社員を接客達人へと変化させる。その上で期待塾の活動は重要であり、必要不可欠であると思う。」 NNA株式会社 戦略顧問 中野 仁様

「他社様の取り組みや根付かせ方に沢山の気づきを得ました。建築業・職人だからしょうがない...では無く“どうすれば”と言う気持ちで、更に良いマナーを根付かせる事が社長としての役割だと考えました。」 新建エクスプランニング 外構施工業 代表取締役社長 川端 聖様

「経営者や営業が必死でお客様の信頼を得ても、現場の人間の印象一つで全て変わってしまいます。今後の課題です」建築業 代表取締役 男性

FAXお申込

【お申込締切】2016年2月15日(月)定員になり次第締切ります
ビジネスマナー研究所株式会社 事務局 担当:矢口

FAX.03-6220-8025 事務局メール customer@bm-labo.com

いずれかのにV(チェック)をお願いいたします (A) 第7回実践報告会&懇親会 両方に参加します (B) 第7回実践報告会 に参加します

ふりがな

ふりがな

ご参加名

会社名

お電話

E-mail

※同一会社(複数名)でご参加の場合は、お名前(フルネーム)のご記入と、参加される項目にVをお願いいたします。

ふりがな

ふりがな

(A) に参加

ご同席される
参加者名①

会社名

(B) に参加

ふりがな

ふりがな

(A) に参加

ご同席される
参加者名②

会社名

(B) に参加

【お問い合わせ・お申込】ビジネスマナー研究所株式会社 事務局 TEL:03-6220-8025