

商品も変えず、営業マンも増やさず、売上UP！！

# ～接客戦略講演会～

接客戦略で「会社の文化創り」

お客様から選ばれる会社になる！

平成30年9月26日(水) 18時30分～20時30分

幸田町商工会館3階研修センター

新規のお客様の集客には、リピートのお客様の集客の5倍のコストがかかると言われています。

どこから買うか？誰から買うか？決定権は100%お客様にあります。今のお客様に満足を頂き、商品も変えず、営業マンも増やさず、売上はまだまだ伸びます！

資金や商品など経営資源に限りある中小企業こそ、社員の力（接客力・対応力）が他社との差別化につながります。

研修を受講された企業様には、リピート率8倍、地域密着で地域シェア20%に成長した企業も。事例をご紹介しますながら解説いたします。

## 講師

リピーター創りの専門家・接客戦略コンサルタント  
ビジネスマナー研究所 代表取締役 藤村 純子

東京生まれ。中央大学文学部仏文学専攻卒業、在学中よりチャイナエアラインの日本人客室乗務員となり、その後、全日空運輸株式会社（ANA）の国際線・国内線の客室乗務員となる。

退社後は、医療接遇の講師を経て、ANAグループの接遇講師、現在はビジネスマナー研究所株式会社代表取締役、一般社団法人日本接客リーダー育成協会代表理事と2つの会社を経営している。

商品を変えず、人を増やさずリピーターを増やす「接客戦略」で登壇回数2,000回以上、リピート率94.4%という実績を持つ。印象アップで差別化をする「期待塾」、提案トークで売上を伸ばす「先読塾」と東京に2つある私塾は毎回満員の人気講座である。



主催：幸田町商工会青年部・幸田町商工会女性部