



期待塾での学びを会社に落とし込む

～成功事例から学ぶ勉強会～

【パン屋期待塾 第2回】実践報告勉強会

期待塾とは… **スタッフが接客リーダーとなり、販売力向上を貴社の文化にする塾**

こんな悩みが解決します

- 商品は自信があるので、更に**売り上げ**を伸ばしたい!
口コミに繋がりたい!
 - パフォーマンスのよい販売スタッフが辞めると、
活気がなくなり、統制が取れなくなる
 - よい販売接客を学んでない、または、学んできても、**店で実践しない**
 - 販売接客を学んだ本人が、他のスタッフに伝える文化を築きたい (**社内教育**)
 - 販売レベル向上がこれからのパン屋経営に重要なことと理解する
- 自分の右腕がほしい**
- 自店の販売接客基準**を創たい
 - 人が入れ替わっても**接客レベル**が保たれるようにしたい



第1回 実践報告勉強会の様子



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株式会社
代表取締役 藤村純子

商品を変えず、スタッフを増やさず、**接客X戦略**でリピーターを増やす!

オンライン(ZOOM) 開催

2020年6月8日(月) 15:30-17:30

終了後、オンライン懇親会 17:30-18:30

◎受講料：3,500円 (お一人様)

特典 2人目以降、1PC (1ZOOM) 追加ごとに
1,000円 (税別) 追加で受講いただけます

※尚、準備の都合により2020年6月1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。

※表示価格は税別価格です。別途消費税10%が加算されます。



初代 **根付け大賞!**
パデュース 井村友紀さん

根付け活動はもちろん、自分自身を成長させてくれるヒントをたくさん純子先生に教えて頂きました。私が一生懸命取り組む姿を見せることで気持ちがスタッフに伝わりました。みんなが積極的に根付け活動を取り組んでくれて本当に感謝しています。スタッフ全員でとれた賞です。それを誇りにこれからも素敵なお店になるよう頑張ります!

お申込

<申込み締め切り> 2020年6月1日(月) 定員になり次第締め切り / 河原治税理士事務所

FAX. 06-6131-5670

ふりがな
ご参加者名 _____ 会社名 _____

お電話 _____ Eメール _____

※同一会社(複数名)でご参加の場合は、お名前(フルネーム)のご記入をお願い致します。

ふりがな
同席ご参加者名① _____ 会社名 _____

ふりがな
同席ご参加者名② _____ 会社名 _____

ふりがな
同席ご参加者名③ _____ 会社名 _____

スタッフがお店で取り込んだリアルな実践方法を発表

さあ、あなたのお店にどう落とし込む?