



ZOOM  
開催

# 第29回 実践セミナー

## 「選ばれる人になる！接客★戦略」

～商品を変えず 人員を増やさず 売上を上げる！～

こんな方におススメ

- リピーター客を増やしたい！
- スタッフのモチベーションを上げたい！
- 売り場を活性化したい！

今ある商品のまま、今いる人員で、売上を上げるには、“対応力”を伸ばす！ことが重要です。お客様との接点を強化することで、選ばれ、リピート客が増え、その結果売り上げが良くなります。ランチェスター戦略の「お客様創り」感じの好い接遇は、営業につながります。資金や商品など経営資源に限りがある中小企業こそ、社員の力（接客力・対応力）が他社との差別化になります。ファンを増やしたい方、今いる人材の能力を高めたい方、必見です！

接遇のプロ、ビジネスマナー研究所の藤村様をお迎えし、事例を含めお話しいただきます。

講師

ビジネスマナー研究所  
代表取締役  
藤村 純子様



東京生まれ。  
中央大学文学部卒業、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る。  
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り世界のVIPをお迎えする。  
退社後は、医療接遇の講師を経て、ANAグループの接客講師、現在はビジネスマナー研究所株式会社代表取締役。『接客を戦略』と位置づけ、クライアントのリピーター創りを専門とする接客戦略コンサルタントになる。



日時

2020年 10月29日(木) 18:30~20:30

場所

オンライン(ご自宅や会社から)  
パソコン、タブレット、スマホにて

講師も  
ZOOM内で  
登壇です

リアルでの営業が制限される中、オンライン上での接客対応のポイントも！  
乞うご期待♪

会費

参加費(税込)	顧問先・研究会員	一般
実践セミナー	1,500円	3,000円

お申し込みは FAX 092-724-4666 まで

氏名		会社名	
住所	〒		
メールアドレス			
TEL		FAX	