

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！

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。

今のお客様に満足頂き、商品も変えず、営業マンを増やさず、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。事例をご紹介しながら解説いたします。

経営層対象

講演先例:商工会議所、中小企業家同友会、関西SW会、ライオンズクラブ、青年会議所、総会・大会など

講演時間:90分～2時間

※日程・ご予算はお気軽にご相談ください

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(株) 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、故・金さん銀さんと中日新聞の広告に載る。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。『接客を戦略』と位置付け、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。

「スタッフがイキイキすれば、会社はもっとイキイキする！」という実績に基づいた信念のもと、接客リーダーを育て、そのリーダーと一緒にクライアント様の文化創りに取り組んでいる。



コミュニケーションやマナー、リーダーシップに加え、『経営戦略の知識』と『経営者である視点』で作り出す包括的な教育プログラムとその成果で、登壇回数2,000回以上、99.4%(直近5年)リピーター、書籍3冊、独立7年間元請という実績を持つ。接客リーダーを育てる「期待塾」、自社の設計図を作る「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。



【お問合せ】ビジネスマナー研究所(株) 事務局:矢口

TEL/FAX. 03-6220-8025

E-mail customer@bm-labo.com

