

接客好感度 アップセミナー

接客の基本はコミュニケーション、お客様に寄り添い相手の立場に立って一緒に考え、信頼されることが大切です。会社の方針を理解し、客観的な視点「好」感度と主体的な力量「高」感度をキーワードに基本を見つめ直し、人としての力をつけていきましょう。

日時

5/22

2024 水 13:30~16:30

会場

札幌本部同友会ホール & 各社Zoom
札幌市東区北6東4-1-7 テ・アウネさっぽろビル 13階

参加費

5,500 円 (税込) (受講者一人分)
※年間コース申込除く
※参加費は申込切後、請求書を送付します
※5/17(金)以降のキャンセルは全額申し受けませ

対象

お客様と接することが多い社員
※経験3年未満、年齢不問

定員

札幌会場40名、オンライン定員なし
※会場参加1社の申し込み数はグループ討論の関係で7名までとします
7名を越える場合はzoom参加と分けてお申し込み下さい
※札幌会場以外は原則オンラインですが、各社のオンライン環境に不安がある方はご相談ください

タイムスケジュール

- | | | | |
|-------|--------|-------|--------------|
| 13:30 | 開会・挨拶 | 15:55 | 討論報告・報告者への質問 |
| 13:35 | 実践報告 | 16:05 | 報告者の補足説明 |
| 14:35 | 休憩 | 16:20 | 研修のまとめ |
| 14:45 | グループ討議 | 16:30 | 閉会 |
- グループ討論は経営者・先輩社員がサポートします

※2024年度社員研修プログラム「年間コース」の申込締切は4/30(火)までです。

好&高 感度アップ

をめざそう!!

~お客様は何に感動しているか?~

報告者①

自分のお客様をつくろう

~接客の基本プラスα~



シオジリプラス株式会社
(メガネのシオジリ)

札幌西友手稲店 店長
伊藤 彰洋 氏
(札幌)

会社概要：1986年設立、従業員33名、メガネショップ運営・補聴器レンタル事業、滝川を拠点に4地区5店舗で事業展開。
伊藤氏は、接客の基本を大切におもてなしの心とプラスαで、お客様の困りごとを丁寧に聞き取りアドバイスする姿勢が評価されている。販売歴20年。

報告者②

お客様と同じ方向を向いていこう

~お客様が教えてくれる~



アトリエテッラ株式会社

代表取締役会長
吉木 咲枝 氏
(札幌)

会社概要：2006年設立、従業員12名、戸建・マンションのリフォーム設計施工、注文住宅の設計施工販売、店舗設計施工、インテリア(家具・照明・カーテン)商品の販売。
吉木氏は、お客様の声を徹底に聞き取り、提案型のリフォームを得意としている。お客様から求められることをどう提案できるか?常に自分磨きを怠らないことと語る。

無料

- 経営者のオブザーバー参加を歓迎します
※報告のみが聴講対象です
- グループ討論のサポートにご協力頂ける方は、ご連絡下さい

接客好感度アップセミナー 参加申込書

会社名 _____ 担当者名 _____ TEL _____
メールアドレス _____ ※ご記入のアドレスに資料・Zoom ID をお送りします

No	参加者氏名	よみがな	部署・職種	参加方法 (〇印をお付けください)
1				札幌会場・WEB
2				札幌会場・WEB



今後の研修予定

申込締切：5月10日

問い合わせ：TEL011-702-3416 / 同友会事務局 mail: kyo-iku@hokkaido.doyu.jp

▼返信先 FAX 011-702-9573