

お客様好感度 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

2/18 水 13:30~16:30

会 場

デ・アウネ101号室 & 各社Zoom
札幌市東区北 6 東 4-1-7 デ・アウネさっぽろビル 1 階

参加費

5,500 円 (税込) (受講者一人分)

※年間コース申込除く

※参加費は申込後、請求書を送付します

※2/13(金)以降のキャンセルは全額申し受けます

申込締切

2/9 (月)

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6名までとします
6名を越える場合は zoom 参加と分けてお申し込み下さい

※オンラインの場合、グループ討論の関係で一人一台の端末でご参加下さい

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

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

お客様は何に感動しているか?

～心の声が聞こえた瞬間～



株式会社リペアサービス

管理部主任

坂野上 和彦 氏

(札幌)

会社概要：2009 年設立 従業員31名 賃貸住宅の入居者サポート現在53,000世帯を対象として24時間365日修繕サービスを中心に建物管理業のサポートを行っています。

坂野上氏は2019年入社、コンシェルジュ、広報部、運営部を経て現在は管理部主任として業務に従事。賃貸不動産経営管理士や賃貸住宅メンテナンス主任者などの資格保持者。

報告者②

問題解決型の営業

～かかりつけ医のような不動産営業を目指して～



株式会社タフト

賃貸事業部主任

藤原 匠 氏

(札幌)

会社概要：2010 年設立、従業員34名、不動産売買賃貸仲介 管理業・パーソナルジム運営、札幌市に3拠点、岩見沢市に1店舗、計4拠点。

藤原氏は前職でも同業に従事。新規顧客に特化した会社から紹介・リピーター中心のタフトの営業スタイルに魅力を感じ転職。現在は顧客満足度を重視した「問題解決型の営業」でさらなる成長を目指している。

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

お客様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



共同求人・
社員教育専用サイト

申込締切：2月9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