

お客様が

恋

売り場をよく知る
元店長が伝授!

増税時代でも売上げアップ
「今日も行きたくなる」
空間とは!?

(来い) する店づくり

過剰なまでに「おもてなし」を意識して逆に違和感を覚えることはありませんか? 顧客アップに大切なのは、一人一人のお客様の存在をしっかりと捉えて、お店の中でお客様に存在価値を感じてもらえるような場(店)の提供ができる事です。本セミナーでは、お客様が恋する店づくりのポイント、大手下着メーカーの元No.1店長が具体的に分かりやすく解説致します。

講師 Blooming place 代表

まつだ みき

松田 美紀 氏



〈講師プロフィール〉

大手下着メーカーに23年勤務。婦人下着の販売員を経て30代前半でNo.1店舗の店長、39歳で販売員教育チームのトップのポジションに。そして、担当ブランドの販売員教育体系やブランド発信イベントの新設をするなど、女性社員のなかでも新しいものを取り込み、生み出すパイオニアとして活躍する。その後、グループ内の人材サービス会社に希望し異動。派遣事業や教育事業を扱う中で派遣スタッフの採用・研修、コミュニケーションをテーマにした外部の企業研修も行う。人生を変える『コミュニケーションのちょっとしたコツ』を伝授する。

日時

平成28年11月2日(水)
13:30 ~ 15:30

会場

伊勢崎商工会議所 大ホール
(伊勢崎市昭和町3919)

定員

50名 (定員になり次第締め切ります。)

受講料無料

申込み

下記申込書に必要事項をご記入の上、FAXにてお申し込みください。

講座内容

お客様が恋する店づくりのポイント
お客様に伝わる接客用語の基本
お客様の気持ちに合わせたアプローチ
商品を魅力的に伝えよう
魅力的な売場づくり 等

主催：伊勢崎商工会議所 〒372-0014 伊勢崎市昭和町 3919
TEL.0270-24-2211 FAX.0270-24-4362

— 切り取り線 —

11月2日(水)開催：「お客様が恋(来い)する店づくり」受講申込書

事業所名		受講者名
所在地		
TEL		
業種	製造・建設・卸・小売・サービス・その他 (該当するものを○で囲んでください)	

※本申込書にご記入いただいた個人情報につきましては、講座開催に係る受講者の確認、受講者名簿の作成、出欠確認及び講座運営に関する連絡、各種講座情報提供の目的にのみ使用いたします。

伊勢崎商工会議所 行 ⇒ FAX.0270-24-4362

本件担当：相談課