

消費税増税でもお客様の支持を得る！

# 顧客を夢中にさせる接客術

～男性と女性の購買視点の違いを知る！～

お客様は商品だけを買いに来ているのでも、価格だけで商品を買うのでもありません。その場では何も言わなくても、販売員の接客マナーの良し悪しを通してお店の信用や品格を推しはかっています。

本講座では、男性と女性の購買における視点の違いから、女性独特の感性に働きかける接客サービスを知り、女性客の集客、リピート、口コミをおこさせるコツ等、女性に支持される経営を講義致します。

是非、この機会にご参加ください。



◆講師◆

ひぐち ちかこ  
樋口 智香子氏

\*アカデミー・  
なないろスタイル主宰  
マナーコンサルタント  
サービス接客検定準1級

㈱資生堂ビューティコンサルタント、キッザニア東京のスーパーバイザーを経て、平成24年にアカデミー・なないろスタイルを設立。接客・婚活・暮らしのマナー、コミュニケーション等、マナー・人材育成講座を実践的な話術で展開している人気講師。

## 【講座内容】

- \* 商品・サービスを選ぶときの、女性と男性の観点の違い
- \* 女性が思わず夢中になるおもてなし
- \* 男性スタッフが女性に接するときのコツ
- \* 女性が心地よいと感じる空間づくり
- \* 女性が見抜いてしまう、接客レベルとは
- \* 女性は〇〇を買い、男性は△△を買う

**日時** 平成27年10月19日(月)  
13:30～15:30

**会場** 新津商工会議所会館3Fホール

**定員** 30名(定員になり次第締切)

**受講料** 無料

**申込方法** 下記申込書に必要事項を記入のうえ、切り取らずFAXにてお申し込みください。

**主催** 新津商工会議所

TEL: 0250-22-0121  
FAX: 0250-25-2332

**共催** (公社)新津法人会新津支部

10/19(月)「顧客を夢中にさせる接客術」申込書

新津商工会議所 行 ⇒ FAX: 25-2332

お申込日 平成27年 月 日

事業所名	
住所	TEL ( ) - FAX ( ) -
参加者名	参加者名