

お客様のこころを掴む

感動接客術

“顧客満足”のその先へ

ワンランク上の接客で確実にファンを創る!!

顧客満足を高めることが重要だと、盛んに言われていたのは一昔前。今の時代は、永く選ばれるために「こころに響く感動」「こころに残る体験」といった、顧客満足を超える接客でなければ、お客様は貴社の商品・製品やサービスからどんどん離れていってしまいます。本セミナーでは、元ファーストクラス担当客室乗務員の講師が、現場で養った経験を基に「こころに響く感動接客術」について解説します。



〈講師プロフィール〉

つだのりこ

津田 典子 氏

Fine HR 代表

・国家資格キャリアコンサルタント

・人財育成コンサルタント

元ANAの客室乗務員、客室乗務員インストラクター。ファーストクラス担当、チーフパーサー。インストラクターとして4年間で新人CAを400名育成、1000名超の社員研修を担当。接客マナー講師として、社内外で登壇。その後、採用コンサルティング会社で飲食業界やサービス業を中心に10社の採用をリーダーとして担当。現在は接客・マナー講師として全国で活躍中。形を整えるだけの型を教える内容ではなく、相手と自分のこころにフォーカスしたホスピタリティを発揮する接客・マナーセミナーは、各地で好評を得ている。

場所 二本松商工会議所 2階大研修室
(二本松市本町 1-60-1)

受講料 無料 (会員・非会員問わず)

定員 40名(先着順)

2023年

3月17日(金)

14:00~16:00

主な講座内容

- ◆お客様は何を求めているのか
- ◆クレームから学ぶお客様の心理
- ◆クレーム対応のポイント
- ◆こころに響く接客を実践する3つの力
- ◆お客様を感動させるメカニズム

■お申込み方法

下記申込書に必要事項をご記入頂き、

FAXにてお申し込みください。

◆お問い合わせ TEL0243-22-8688

主催 公益社団法人二本松法人会

(2023.3.17) 『お客様のこころを掴む、感動接客術』 受講申込書

(公社)二本松法人会 行

FAX:0243-22-8688

申込日(2023/ /)

事業所名		TEL	
所在地		FAX	
受講者氏名	(複数のご参加可能)		

※ご記入いただいた情報は、当会からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。