

老若男女、国籍問わずお客様を笑顔にする！



愛嬌接客

日本経済の落ち込みやコロナ禍において、また人々のライフスタイルの変化により「外食すること」「お店で何かを買うこと」の機会がどんどん減少する世の中になりつつあります。その結果、接客の時間や、機会も減るため、一回一回の接客力が、お客様のリピート動機の大きな決め手になります。その際、マニュアル通りの接客だけでは、お客様の心を掴むのは難しいです。そこで、このセミナーでは、お客様にも愛着を感じていただける“愛嬌接客”で、お店のファンを獲得していただく方法をお伝えいたします。

日時

2023年 **7/27** 木 14:00～16:00

会場

白山商工会議所 3階 研修室

受講料

無料

定員

30名(先着順)

※非会員は 5,000 円

【申込方法】 下記申込書をご記入の上、7月24日(月)までに、
FAXにてお申込み下さい。

講師



元東映時代劇女優/元吉本新喜劇出演
道頓堀でたこ焼きを販売

オフィスわんさか 代表

木村美季 さん

町の飲食店を中心に接客指導を行う“愛嬌接客”専門家。元居酒屋女将。現在は世界中から旅行者が集まる、大阪で一番忙しい道頓堀にて毎週土日、行列ができる「たこ焼き屋」で日々500名のお客様に接客と販売をしている。老若男女国籍問わずお客様を笑顔にするスペシャリスト。

講座内容

1. “愛嬌接客”について

- (1) 講師紹介 & “愛嬌接客”とは？
- (2) “愛嬌接客”が生まれたキッカケ
- (3) “愛嬌接客”の位置付け(“愛嬌接客”のポジション)と流れ

2. “愛嬌接客”に必要な5つの基本

- (1) 「とびきりの笑顔」 (2) 「元気な返事」
- (3) 「二言コミュニケーション」 (4) 「高めの声のトーン」
- (5) 「ずっと丁寧語」

3. “愛嬌接客”の活かし方

- (1) やり方 (2) プラス言葉のアウトプット
- (3) “愛嬌接客”と「気働き」を組み合わせる！

4. “愛嬌接客”で、客単価アップ！

- (1) 【実践ワーク】おススメの伝え方
- (2) 【実践ワーク】おススメの答え方
- (3) 【ワーク】プラス、もうひとつ！



5. まとめ/質疑応答

- (1) 講師よりセミナーの振り返り
- (2) 個人またはグループでの振り返り & 明日から実行すること
- (3) 講師より挨拶(質問・アンケート・連絡事項 等)

2023.7.27 販売促進セミナー「実践 老若男女、国籍問わずお客様を笑顔にする！愛嬌接客」受講申込書

事業所名		業種	
所在地	〒 -	TEL	
		FAX	
受講者名		E-mail	
FAX⇒ 076-276-3812 白山商工会議所 行 ※ご記入いただきました情報は、商工会議所からの各種連絡・情報提供のためのみ使用いたします。			

問合せ

白山商工会議所 中小企業相談所 TEL 076-276-3811/FAX 076-276-3812
〒924-0871 白山市西新町159番地2