

⑤ 新しい生活様式で求められ続けられる 『新・接客対応と事例紹介』



Zoom 使用

新型コロナウイルス感染症の影響で、接客の現場では大きく変化しました。新しい生活様式として、今後は感染予防を徹底した上で共存していく方法を考える必要があります、日々試行錯誤している方も多いのではないのでしょうか。本セミナーでは、接客時の基本的な対策の再確認から、変化し続ける接客の現場での対応を、事例紹介も踏まえて解説いたします。異業種での取り組みから、自社で使えるヒントがあるかもしれません。まだ対策に不安の事業所さまは、是非この機会にご参加ください。

2021年3月3日（水） 13:30～15:00 お申込み締切り：2月25日（木）

講座内容

1. お客様に不安を持たれないよう最小限何をすべきか
 - ・新しい生活様式での基本的な接客対応の再確認
 - ・店舗に用意すべきもの
2. コストアップや座席効率ダウンによる利益率低下などにどう対処するか
 - ・出来る対応と、出来ない対応の判断の仕方
 - ・対応のレベル、対応の基準の目安をつくる
 - ・お客への理解をどのようにして得るか
3. 他のお店はどう対応しているのか？
～営業再開後の取り組み事例紹介～

講師



中小企業診断士／販売士検定1級
橋本 泉氏

<講師プロフィール>

東京生まれ。青山学院大学文学部史学科卒業。株式会社和光において紳士服売場、婦人雑貨売場にて販売、商品開発、顧客情報管理、新人研修、ディスプレイ担当。平成8年販売士検定1級取得、平成9年中小企業診断士として登録、現在に至る。経済産業大臣登録中小企業診断士、販売士検定1級。

⑥ コロナ禍でも買いやすい店、 いろいろ買いたくなる店 7つのポイント



Zoom 使用

新型コロナウイルス感染症の影響で、販売店舗の状況は大きく変化しました。この状況下でもお客様に来てもらえるような、店舗づくりを目指さなければなりません。本セミナーでは、品揃えの方法やそれを売り場でどのように見せるのかを学んでいきます。キーワードは「ライフスタイルアソートメント」「売場編集」。図書館とツタヤでは本の分類や並べ方がどのように違うか、を例にしてお客様の生活に入り込む品揃えと見せ方を学びます。是非この機会にご参加ください。

2021年3月3日（水） 15:30～17:00 お申込み締切り：2月25日（木）

講座内容

1. あなたの店は「誰に」「何を」「どのように」売る？
2. お客様が価値を感じるものは何？
3. わかりやすい商品分類とは？
4. 商品に付随させるサービスは？
5. 売り場づくりは何から考える？
6. 居心地の良い店の要素は？
7. 効果的な年間計画の立て方は？

※最新の情報提供のため内容が一部変更になる可能性もございます。
何卒ご了承下さい。

講師



中小企業診断士／販売士検定1級
橋本 泉氏

<講師プロフィール>

東京生まれ。青山学院大学文学部史学科卒業。株式会社和光において紳士服売場、婦人雑貨売場にて販売、商品開発、顧客情報管理、新人研修、ディスプレイ担当。平成8年販売士検定1級取得、平成9年中小企業診断士として登録、現在に至る。経済産業大臣登録中小企業診断士、販売士検定1級。