

売りが上がる！

## セールスパーソンのための「接遇エキスパート講座」 (5時間×3日間)

【選ばれる「印象力」】×【魅せる「表現力」】×【心に残る「存在力」】を磨く共に、営業・販売に必要な接遇マナーを修得することで、「自分が売れる＝商品が売れる」人として活躍できる存在を目指します。

### 講座の効果

- ☑ ファーストインプレッションから「この人をお願いしたい」と言われる人になります。
- ☑ 上品な中にも親しみを感じられる装いと立居振舞が身に付き、自分のファンを増やします。
- ☑ ものの扱い方が美しくなり、商品そのものを惹きたてることに繋がります。
- ☑ 「聴き上手」の実践から、お客さまを納得させる話に繋がられるようになります。
- ☑ 日々の言動に変化があることで、自信を持って、気持ちが明るくポジティブになります。

### 研修概要

主対象者	営業、販売
時間	10:00～16:00
定員	10名～20名
受講料(一人あたり)	54,000円 (18,000円×3日) 税別

※時間、人数等、ご要望に応じてカスタマイズいたします。ご相談ください。

※「信頼される電話対応講座」と合わせて受講されることをお勧めいたします。

### 基本プログラム

1日目	
【選ばれる「印象力」】	接遇と接客の違い、マナーとルールの違い
	ファーストインプレッション(第一印象)の重要性
	表情美人(笑顔エクササイズ)
	シンプル&クオリティの着こなし術、知的さと親しみやすさが感じられるメイク
	信頼感に繋がるセールス・販売の必需品 だらしなく見えないクールビズ
2日目	
【魅せる「表現力」】	現状の姿勢チェック、美しい立居振舞
	上品で親しみやすい動きと、商品を惹きたてるものの扱い方
	人前で注目させるボディランゲージ
	お客さまのニーズを引き出す「聴き上手」 説得力に繋がる話し方、発声法、滑舌、抑揚、話の組み立て方
3日目	
【心に残る「存在力」】	来店接遇(歓迎の心を伝えるお迎え、ご案内～次に繋げるお見送り)
	飲み物を出す効果と意味、想いを伝える出し方
	存在力が強い人の特徴、存在力の5つの要素とは 「何のために」今×ここ×自分がいるのかを見失わない強い心を持つ
	プレゼンテーション成果の確認と課題強化対策

