

売れるサービスで限界突破。

値引き競争も、過剰な投資も不要です！

限界突破
セミナー

第22回

【日時】3月5日(火) 19時～(18時30分受付) 【定員】80名
 【会場】新山口ターミナルホテル 山口市小郡下郷町1292 ※ご名刺、筆記用具をご持参ください。
 【参加料】一般4,000円(日報ステーション会員または2名以上でのご参加はお一人様1,000円引)

※お支払いは事前振込となります。お申し込み後、振込先をご連絡いたします。

第1部 単価を上げる接客トークを日報で作る [19:00~19:30]

講師 / 中司 社岐 なかつか よしき

安いことを伝えればお客様が喜ぶ、買ってくれると思っていませんか？
 お得なコース、もう一点あればさらに用途が広がる等、お客様は少し費用が掛かってでも自分にとって必要なもの、役立つものを探しているのです。そのヒントは、日々のお客様の態度、声の中に隠れています。ヒントを日報に書き残しトークを作るだけでお客様に喜ばれ、単価が上がります！

【講師プロフィール】

株式会社日報ステーション 代表取締役 日報コンサルタント 中司 社岐
 中小零細経営者のためのコンサルタントとして2008年創業。販売員、管理者としての実体験を通して、体系化した接客、営業、販売促進指導などを基に経営者の支援を行う。着実に売上を伸ばす手法には定評があり、年々増加するクライアントの中からは日本一も輩出した。著書『A41枚で「いま、やるべきこと」に気づくなかつか日報』(経済界)



第2部 値段は3倍なのに、リピート率は9割 秘訣は売れるサービスの仕組み [19:40~21:10]

講師 / 高萩 徳宗 たかはぎのりとし

サービスが間違っていると、小手先の集客方法でお客を集めても、二度とリピートしません。
 お客がリピートしないということは、永久に新規顧客の獲得に四苦八苦しなければならなくなります。「新規顧客」を獲得し続けることは、信頼関係もゼロからの構築。値引きに、クーポン等集客コストもかかります。こんなサイクルだと、売れる→利益が上がるというHAPPYな状況にはなれませんね。売れるサービスがどういうものか分からず、利益は上がらず、お客さんともめごとが絶えず、従業員は納得のいかないクレームに頭を下げています。でも売れるサービスに気づき、実践を始めてからは、顧客のリピート率90%以上。相見積もり、値引きは一切お断りクレームもほとんどなし。という状態でビジネスができるようになったのです。成功するサービス、失敗するサービス、その違いはほんのちょっとしたことを、実践するかしないかの違いだったのです。多くの方が売れるサービスのコツを知り、実践すればお客様は喜び、経営者の利益、従業員の笑顔、皆がHAPPYになります。この機会に、「売れるサービス」のコツを知り、実践していきましょう！

【講師プロフィール】

(株)小田急電鉄勤務を経てカナダ・アルバータ州にて旅行業を経験し帰国後、(株)日本旅行入社。平成11年にベルテンポトラベル・アンドコンサルタントを創業。障害がある方や高齢の方と一緒に年間100日以上旅をするバリアフリー旅行の第一人者。年齢や障害の有無に関係なく、旅ができる社会環境を作ることを目指して、常にお客さまへの「究極のサービス」を提供することにこだわり続ける。コンサルタントとしても「おまげや値引きはサービスじゃない」など、従来とは異なる角度からサービスの本質を提言。大手企業から自治体まで、サービスの伝道師として幅広く講演、研修、セミナー等を実施。全国の企業での講演、研修多数。



第3部 質疑応答 [21:10~21:25]

懇親会 [21:30~] 自由解散 [参加費] 5,000円
 (参加の有無は申し込み欄にご記入ください)

【第22回 日報ステーション 限界突破セミナー 参加申込書】

申し込みが殺到するおそれがありますので、ご希望の方はぜひお早めにお申し込みください

事業所名	ご住所		
参加者お名前	TEL		
	FAX		
懇親会(参加費:5,000円)に出席されますか。 <input type="checkbox"/> する <input type="checkbox"/> しない			

FAX送信先

083-976-4125

メールでのお申し込み・お問い合わせは
 seminar@nippo-st.com

株式会社 日報ステーション