

高島屋に学ぶ！

「コミュニケーションで売る サービスで売る」
～リアル店舗の強みを考える研修会～

「ネット通販の拡大」、「モノ消費からコト消費へ」、「モノを持たない」などのライフスタイルの変化により消費行動が大きく変わっています。そのような中でリアル店舗が持つ強みは、顧客とのコミュニケーションにあると言われていています。この研修会では、顧客とのコミュニケーションを強化し、リアル店舗のサービス向上に繋げていくためにはどうすればよいか、高島屋のサービスの取り組みを参考に学びます。ぜひご参加ください！

日時

2019年 11月20日(水)・11月27日(水)
14時00分～16時00分 ※いずれか都合のよい日を選んで下さい(同じ内容です)

内容

- ★小売業を取り巻く環境の変化...小売の環境変化が起きている背景を考えます。
- ★サービスについて考える...リアル店舗の強みについて整理します。
- ★高島屋の取り組み...顧客との接点をもつためのトレーニング方法等を学びます。

＜講師プロフィール＞

1990年(株)高島屋に入社、横浜店、玉川店のリビングフロアで販売を担当し、その後人事部で新卒採用、社員教育担当、売場マネジャー、フロア統括、台北の高島屋で海外店舗マネジメントを経験した後、2016年から現職。現在、国内17店舗の販売サービス強化を担当、昨年オープンしたバンコクの高島屋のサービス強化も支援。高島屋社内外で講演、講義経験なども多数。

講師

株式会社 高島屋
営業推進部
武 久光 氏

会場

柏商工会議所3階会議室 (柏市東上町7-18 柏駅東口徒歩8分)
※公共交通機関をご利用ください。

対象

柏商工会議所会員事業所の
店舗経営者および従業員等

定員

各日30名 ※定員になり次第、
締め切らせていただきます。

申込

下記申込書に必要事項をご記入の上、FAXまたはTELにてお申込ください。
柏商工会議所 経営支援課 (担当: 江崎)
TEL: 04-7162-3305 FAX: 04-7162-3323

----- 受講申込書(このまま FAX ください) -----

事業所名

電話番号

※1事業所4名様まで

※希望日を○で囲んでください。

①参加者名

受講日 20日(水)・27日(水)

②参加者名

受講日 20日(水)・27日(水)

③参加者名

受講日 20日(水)・27日(水)

④参加者名

受講日 20日(水)・27日(水)