

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **セミナー概要** |  | **対　象　者** |
| 本セミナーでは、潜在顧客にアピールして新規の来店を促し、さらにその後のリピートにつなげるための販促・接客手法について、具体例を交えながらお伝えします。 |  | 生活衛生業全般の事業者☑　飲食業を営む方☑　理容業、美容業を営む方☑　その他、小売業など接客業を営む方 |
| **講師紹介** |
| C:\Users\kn16026\Desktop\講師別_参考資料\12_中村講師\講師写真②.jpg | **中村　佳織氏** 株式会社リフェイス 代表取締役**【講師プロフィール】**関西学院大学文学部卒業後、株式会社ＣＤＧ入社、セールスプロモーションの企画営業職、営業部次長職、マーケティング部次長職を経て、2010年中小企業診断士資格取得。2011年refaceを創業。小売りサービス業の販売強化支援、創業支援、行動観察による営業強化を中心にセミナー、研修、個別コンサルティングを行っている。中小機構や関西の産業活性化センター、商工会議所など複数の中小企業支援機関において経営アドバイザーを務めている。 |

**＜会場＞**

**新潟商工会議所**

**大会議室**

2019年

**8月28日（水）**

**13:30～16:00**

（受付13:00）

**定員**

**40名**

**経営課題解決セミナー**

**主催：日本政策金融公庫　新潟支店**

**共催：新潟商工会議所、生活衛生営業指導センター、各生活衛生同業組合**

～潜在顧客にアピールして新規来店を促し、

さらにリピートにつなげるための販促・接客についてお伝えします～

新規客を増やすための５ステップ

|  |  |
| --- | --- |
| **セミナーに関する****お問い合わせ** | **日本政策金融公庫　新潟支店　（担当：河内、松田）****TEL：025-246-2012　　FAX：025-246-2039** |

|  |  |
| --- | --- |
| 開催日　８月２８日（水） | 申込締切　８月２3日（金） |

|  |
| --- |
| 申込日　　　年　　　月　　　日 |
| （ふりがな）ご氏名 |  | 性別 | 男・女 |
| 生年月日：大・昭・平　　　年　　月　　日 |
| （ふりがな）会社名・屋号 |  |
|  |
| ご住所（営業所） | 〒 | 業種 |  |
| お電話 | （営業所）　　　　　－　　　　　－（携　帯）　　　　　－　　　　　－ | 創業年月 | 年　　　月　 |
| ※定員になり次第、お申込みを締め切らせていただきます。定員を超えた場合は、お電話でご連絡を差し上げます。当方から連絡がない場合、申込受付は完了しておりますので、直接会場までご来場ください。※ご記入いただきましたお客様の情報は、次の利用目的のみに使用させていただきます。①本セミナーの実施、運営　②アンケート実施等による調査・研究及び参考情報の提供　③融資制度等のご案内のためのダイレクトメールの発送等（任意）【③の利用目的につきましては、任意ですので、同意されない方は、次の□に✔をつけてください。】□ 日本公庫が③の利用目的で利用することに同意しません。 |



**＜プログラム＞**

お申込みは、お電話またはＦＡＸで承っております。ＦＡＸの場合は下欄をご記入いただき、この用紙をそのまま送信してください。

※番号のお間違いにご注意ください。

**TEL 025-246-2012 FAX 025-246-2039**

「経営課題解決」セミナー参加申込書



第１部．講演（13：30～15：10）

　（１）新規顧客に伝えるべきことは？

　（２）潜在顧客との接点を考える

　（３）顧客との接点から来店への導線をつくる

　（４）店内での情報提供で満足度を高める

　（５）リピートしたくなるおもてなし対応

質疑応答（15：10～15：30）

第２部．情報提供、個別相談会（15：30～）

　　　　　　　　　　　　　（16：30散開）

**＜セミナー会場のご案内＞**