主催：新潟商工会議所

事業環境変化対応型支援事業

物価高騰時代の販売促進セミナー

参加費 無料

売り込まないから、また選ばれる。

原材料費や仕入れコストが高騰する中、新規顧客の獲得コストを抑えつつ利益を確保するためには、既存顧客のリピート率向上と客単価のアップが不可欠です。本セミナーでは、厳しい事業環境を乗り越えるための『高付加価値化』と顧客維持につながる実践ノウハウを学びます。熱意を込めておすすめしたのに、お客様は引いてしまった――。押し売りで売れても、返品やクレームになれば、かけた手間も時間もマイナスです。大切なのは、お客様が求めていることに応え、「気持ちよく買えた」「またこの店で買いたい」と思っていただくこと。その満足が口コミを生み、リピートにつながります。テレビやイベントの第一線で“伝える”を磨いてきた講師が、明日から使える接客のコツを実践ワークで伝えます。

こんな失敗していませんか？

- ✓ 一番売りたい商品を熱弁したら、お客様が引いてしまった…
- ✓ じっくり相談に乗ったのに、結局ネットで買われた…
- ✓ 売れたと思ったら、後から返品やクレームに…

令和８年 12/8（火） 14:00-16:00

（受付開始 [13:30]～）



講師
司会者・ナレーター
榎 ちひろ 氏

福井県出身。16歳で演劇を始め、21歳で劇団を旗揚げし主宰・演出・出演を担う。テレビ出演500本以上、CMナレーション1,000本以上。現在はイベントMCやテレビリポーターとして活躍。想いを言葉にして届ける“伝え方”に定評がある。著書に『人前で輝く話し方。』（ぱる出版）などがある。

会 場 新潟商工会議所 会議室
新潟市中央区万代島5-1
万代島ビル7F
※駐車場は有料になります。

対 象 中小・小規模事業者
※会員・非会員問わず
※販売・接客担当者、経営者の方等

定 員 20名（先着順）

お申し込みはこちら
締切：[12月7日（月）]

セミナー内容

- **物価高騰下で求められる高付加価値化と顧客リピートの重要性**
  「売りたい」が、お客様を遠ざける。押し売りがマイナスになる理由と選ばれる接客
- **粗利確保・ファンづくりのための実践手法**
  - **・第一印象で「安心」をつくる**
    ワーク：表情と声で、同じ挨拶の印象が変わる
  - **・「あなたから買いたい」が次の来店を生む**
    ワーク：Yes/No質問を、会話が広がる質問へ
  - **・聴く・たずねるで本当のニーズを引き出す**
    ワーク：特徴でなく、お客様のメリットで伝える

12/8（火）接客セミナー FAX申込書：025-290-4421

事業所名	（ 会員 ・ 非会員 ）	参加者氏名①	
TEL		参加者氏名②	
所在地		E-mail	

※ご記入いただいた情報は本セミナーの運営のみに利用します。

【問合先】新潟商工会議所広域経営支援センター（担当：酒井・坂上） TEL 025-290-4215
MAIL soudan@niigata-cci.or.jp