

# 初めての接客販売で成果を出すセミナー

こんな悩みを解決します

- 新人教育が店長のストレスになっている
- 新人を指導する時間がない
- 新人は教えたこと以外何もできない



こんな方に受講をお勧めします

- 接客販売の経験のない方
- ジュエリー販売が初めての方
- 社会人デビューの方

新人さんがすぐ辞める理由の1つは「何をしたらいいのか教えてもらえなかった」です  
教育担当者は新人さんの扱いや教育の悩みが多く途方に暮れています

## ●新人販売員さんだから出来ることがあります

弊社の新人販売員研修は現場で即実践できる具体的な内容です。新人だからできるお客様の足を止め、滞在時間を延ばす方法があります。販売経験が少ないメリットを最大限に生かします。

## ●新人販売員がわからない店舗での行動を教えます

どこにいたらいいのか、何をしたらいいのか、お客様にどう接したらいいのか、初めての店舗に立った時の不安を取り除きます。

## ●お客様に言われて困ることを教えます

「見てるだけですから」「ゆっくり見たいので結構です」新人販売員はお客様からそう言われてると動けなくなります。お客様の気持ちを理解すると対応が可能になり断られるストレスがなくなります。

接客販売の仕事の意義から、声掛け、お客様とのコミュニケーションの取り方まで具体的なやり方を実践で確認する「初めての接客販売で成果を出す講座」はオンライン開催。全国どこからでも参加できます。

開催時間：90分×2回＋30分（フォローアップ） 開催日、時間をご相談

料 金：100,000円（消費税込）12名まで。（12名を超える場合はご相談）

### カリキュラム

1. 接客販売
    - ①接客販売とは
    - ②消費の変化と対応
  2. 接客販売の流れ
    - ①待機
    - ②声の掛け方
    - ③雑談のやり方
- ＋フォローアップ  
※ロールプレイング有

講師：前田 妙（JIA公認ジュエリーコーディネーター1級）

プロフィールはこちら→



#### よくあるご質問

Q: どういう効果がありますか？

A: 不安をなくします。初めてお店に立ったとき、居場所がない、誰に聞いたらいいのかわからない等の初心者の方の不安を解消します。待機から雑談までの行動を実践で確かめますので店舗で即戦力となるノウハウを身に付けることができます。

Q: 売上に繋がりますか？

A: 今のお客様はあまり欲求がありません。「見てるだけですから」「全部持っている」と言われると、接客を続けることができなくなります。お客様の心理を理解し対応策がわかると売上に繋がる接客ができるようになります。

Q: 新卒向けですか？

A: 中途採用の方にもお勧めです。年齢は関係ありません。

お問合せご相談は前田まで mail: uki.maeda@gmail.com mobile: 090-8666-3650

株式会社UKインターナショナル 北九州市小倉南区上曾根4-3-18 093-472-3639