

<セミナー開催報告>

～ 新規顧客を開拓する ～ 「販売員の基本マナー」セミナー

開催日時、会場：2012年7月18日（木）14：00～16：00

JJA 会館 3F 大会議室

セミナー内容：

販売政策と共に大切なものは、働く人たちの基本的なマナーであり、それが顧客の支持を得る近道ともいえる。基本マナーは十分にできていると考えがちであるが、改めてチェックしてみると不足している部分も多い。自店に相応しい基本マナーについて再チェックし、明日からの販売に役立てるよう、実習を交えて販売員としての基本マナーを再確認した。

講師：Training ウイズユー代表 阿部眞代氏

参加者：JJA 会員、JC 資格者 35 名

参加者の声：

- ・ 仕事に活かし、売上げにつなげたいと思います。おじぎの角度を実際に測ったことは初めてでしたのでためになりました。
- ・ こういうセミナーは初めてでしたので、自分にとって初回の内容（基本）ということで良かったと思います。
- ・ 改めてあいさつ言葉の大切さを教えられました。感動しました、ありがとうございます。
- ・ 言葉とは難しいものと感じました。実践もかねてマナーについて教えていただくことができ、大変分かりやすいセミナーでした。
- ・ 基本姿勢とおじぎの実習が特に勉強になりました。また、訓練をして笑顔のキープをできるように努力いたします。

