

# ぶぎん地域経済研究所《経営セミナー》のご案内

みるみるファンが増えていく！

# 接客×笑いの法則

## 『現場接客力向上セミナー』

売れない時代だからこそ、新しい利益の上げ方があります。「接客×笑い」の3つの法則を実践することで、現場の接客力がアップし、クレームもなくなり、“ファン”を増やすことができます。実際に多くの企業・店舗の利益改善を実現してきた講師ならではの内容で、笑いを交えながら、実例を中心にお伝えします。是非、この機会にご参加ください。

講師：お客様の怒りを笑いに変える クレーム・コンサルタント  
**谷 厚志 氏**



### 【講師プロフィール】

■学生時代から関西を拠点にタレントとして活躍。大手新聞社を経て、リクルートへ移籍。CS推進室では2千本以上のクレームに接し独自の「クレーム客をロイヤルカスタマーに変える方法」を確立、売上を驚異的に伸ばす。■また在職中から、クレームで困っている企業、ロイヤルカスタマーを増やしたい企業を支援するためのコンサルティングサービス会社「コンシューマーアイズプロ」を立ち上げ、“怒りを笑いに変えるクレーム・コンサルタント”として企業研修やセミナーを開始。■現在は独立し、全国規模で講演会・企業研修とコンサルティング活動を展開中。圧倒的な体験知と笑いの絶えないトークが好評で、「楽しくも・ためになるクレーム対応セミナー」とクチコミが広がる。■京都府出身。近畿大学卒。

《著書》「怒るお客様こそ、神様です!」、「心をつかむ!誰からも好かれる話し方」他

### 【セミナー概要】

- ◆ファンで溢れるお店の共通点とは・・
- ◆心をつかむ!接客力アップの話し方
- ◆クレームに着目すると、利益が上がる!?
- ◆ぜひ知ってもらいたい事例!全国から観光客が押し寄せる本屋の接客法
- ◆価格を上げると、お客様の笑顔が増える!?



日 時：平成29年5月2日(火) 14:00 ~ 16:00

場 所：大宮ソニックシティビル 602会議室

参加料：会員 **無料** 会員以外の方 5,000円

定 員：50名 (定員になり次第締め切らせていただきます)

◇お申し込み 下記の参加申込書にご記入の上、FAXにてぶぎん地域経済研究所宛お申し込みください。受付後、開催日の2週間程度前までに受講票をお送りいたします。

切り離さずこのまま  
FAXしてください。

<お問い合わせ> ぶぎん地域経済研究所 経営情報事業部(担当:鈴木) TEL (048) 647-8484

ごようはむさしの

ぶぎん地域経済研究所 宛 FAX(フリーダイヤル) 0120-54-6340

## 「経営セミナー」(5月2日分) 参加申込書

貴社名		ご 参 加 者	(氏名)	(役職)
ご住所	〒			
連絡ご担当者	部署		氏名	電話
E-mail				
お取引店	支店		会員番号	

◇ご記入いただきましたお申し込み情報につきましては、セミナーのご案内やご連絡だけに使用させていただきます