

各講座の講師と内容

第1講

10/9
(火)
14:00～
16:00

世界一のテーマパーク ディズニーから学ぶおもてなしの「心」

お客様がこの会社の商品を買いたい、使いたい、このお店にまた来たいと感じるのは応対する側の心のこもったおもてなしをお客様の心に届いたときではないでしょうか？本セミナーでは、講師のオリエンタルランド（東京ディズニーランド）での経験を踏まえて、分かりやすくディズニーのゲスト満足へのこだわり（行動指針）から人材育成に学ぶおもてなしの心についてお話をいただきます。

<内容>

- ①オリエンタルランドの強さの秘密
- ②ディズニーテーマパークのゲストサービスについて
- ③ディズニーの行動指針（SCSE）
- ④ディズニーのクレーム対応
- ⑤ディズニーランドの人材育成に学ぶおもてなしの「心」とは

<講師> (株)CDLキャリアデザイン研究所 代表取締役 斎藤 尚志 氏

岡山生まれ、CDA（キャリアカウンセラー）大学職員、リクルート、キャリアコンサルタント、オリエンタルランド（東京ディズニーランド）、法政大学非常勤講師、法政大学キャリアセンターアドバイザーを経て独立。「世界一のテーマパークから学ぶ人材教育メソッドの秘訣」「ディズニーから学ぶ心の授業」を主宰するとともに、全国の教育機関や企業を飛び回り人材育成、教育研修や講演会を実施。



第2講

10/23
(火)
14:00～
17:00

「検討します」言わせない営業・販売術

NOを言わせない営業力があれば、怖いものはありません。景気に左右されない売上を確保するための力を手に入れていただきます。お客様に自ら「お願ひします」を言わせるには、セールスの流れが大切です。本セミナーでは、トップセールスマンの実例を分析し、自社の状況にあった営業改善のヒントを豊富に盛り込みながら、営業力が確実に向上するためのノウハウを分かりやすく解説します。

<内容>

- ①60秒でお客様の心をつかむセールストーク
- ②絶対的な成約率を獲得する営業の流れ
- ③短時間で信頼関係を築く場の作り方
- ④ビジネスで起こるコミュニケーションギャップを解消する
- ⑤モチベーションのムラをなくし、行動力をあげる方法

<講師> (株)セールスの学校 代表取締役 浅井 隆志 氏

東京生まれ。アンダーグラウンドな世界に身を落としていた20代。母の死をきっかけに人生を見つめなおし、住宅営業の世界に飛び込み、サラリーマンをはじめる。なかなか結果がでなかったあるとき、メンターと出逢い、勉強をはじめる。コピーライティングを駆使し、3年間で35棟・粗利3億2893万円を記録、営業推進の責任者として日本一の住宅展示場にも出展する。現在は、「言葉の集客力」をテーマに、文章による集客とセールス得意とし、人を操る催眠言語をビジネスに活かした第一人者として全国展開中。



第3講

11/6
(火)
14:00～
16:00

カリスマ駅弁販売員が伝授する 究極の接客・販売術

学歴・職歴関係なし、会社の常識知りません。マニュアルなんて大嫌い。44歳でパートデビューした主婦が、お客様とのやりとりや販売の楽しさを見出し、「仕事は楽しく」をモットーに、今では年商10億円のカリスマ店長として大活躍。主婦感覚とお客様の目線に立った接客術から仕入れのコツ、商品開発、現場改革までを実例を交えて紹介します。

<内容>

- ①立ち寄るお客様をその気にさせる「5秒接客法」
- ②1日10万円売上アップの主婦感覚の「仕入法」
- ③売上を年5000万円アップさせたその方法とは
- ④「3時間で完売する」弁当を開発
- ⑤主婦の経験は必ず職場で生きる！

<講師> (株)日本レストランエンタプライズ
弁当営業部 大宮営業所長 三浦 由紀江 氏

専業主婦歴23年を経て、44歳にして初仕事となる駅弁売りのパート仕事を開始。正社員採用から1年で所長に抜擢され、わずか1年で売上を5000万円アップさせる。著書『一年で駅弁売上を5000万円アップさせたパート主婦が明かす奇跡のサービス』が注目され、マスコミ取材やテレビ出演、講演などでも活躍中。

