

顧客満足度基礎セミナー

～お客様との絆づくり～

セミナーのねらい

企業が継続的に発展するうえで、顧客満足度の向上は必須の要件です。一方、それを実現するには、社員のモチベーションは無視できません。

本研修では、己のモチベーションが顧客満足につながる道筋を、事例を通して理解を促進していただきます。

自社の収益確保に貢献しながらブランド力をあげるため、自分流のスタイルの在り方を考えます。

主催 (一社) 石川県経営者協会

日時

令和4年2月17日(木)
午前9時30分～午後4時30分

会場

石川県地場産業振興センター
本館3階第3研修室
金沢市鞍月2-1 (裏面参照)

講師

(一社) 日本経営協会 講師 伊藤 明子氏

対象

若手から中堅社員の方々
※それ以外の方も参加できます

定員

30名

内容

オリエンテーション

- 全産業がサービス業の時代
- サービス業から、おもてなし業へプレミアムブランドで実践
～「お客様との絆づくり」とコミュニケーション～
(プレミアムブランド(国内・外)のCS活動事例)
- お客様と心を通わせ絆をつくる
～考え方・行動のポイント～
 - 自己の感性を活かし、コミュニケーションを深める
 - モチベーションマネジメント
 - チームでもてなす重要性
- あなたの絆づくり脚本(プラン)
～明日から「実感」できる
「お客様との絆づくりの1コマ」を考える
- まとめ

受講料

会員企業一人につき 12,100円

会員外企業一人につき 18,150円

(消費税込、昼食・テキスト代含む)

昼食をご用意いたします。

受講料は下記口座にお振込みください。

振込手数料はご負担願います。

北國銀行本店 (普)115606

または 北陸銀行金沢支店 (普)1108391

口座名義 石川県経営者協会

申込方法

申込書にご記入のうえ、下記宛 2月8日までにお申込みください。

(一社) 石川県経営者協会

〒920-0918

金沢市尾山町9-13 金沢商工会議所会館3階

TEL 076(232)3030 FAX 076(231)0228

ホームページでもお申し込みを受け付けております。

<https://www.ishikawakeikyo.or.jp/>



講師略歴 伊藤明子氏【(一社)日本経営協会講師】

AI QUALIA 代表

平成3年 トヨタ自動車自動車販売店会社 創業者付秘書

平成11年 日本経営協会 専任講師

平成17年 トヨタ自動車「レクサス」ブランド開業 「レクサス星ヶ丘」店にてアソシエイト・マネージャーとして、顧客もてなし指導・実践

平成28年 独立し各種研修、現場指導

出講実績 三菱東京UFJ銀行、中部電力など多数

会場 石川県地場産業振興センター
北鉄バス 工業試験場前



新型コロナウイルス感染症防止対策を実施して開催いたします

換気をしますので暖かい恰好でお越しください。

- ・体調をご確認のうえ参加をお願いします。発熱や咳などの症状がある場合には、受講を見合わせてください。(当日の検温で入室をお断りする場合もございます。)
- ・マスクの着用をお願いします。(着用の無い場合は受講いただけません)
- ・手洗い、咳エチケットの励行、手指の消毒にご協力をお願いします。

上記ご承諾いただいたうえで、受講をお申込みください

「顧客満足度基礎セミナー」(2/17) 受講申込書

令和 年 月 日

会社名

(よみがな)

連絡責任者

Tel

(よみがな) 氏名	性別	部署・役職
	男 女	
	男 女	
(計 名)	(計	円) 銀行振込をお願いします

※本申込書に記載された個人情報につきましては、セミナー運営のみに利用いたします。