



オーナー様の悩みを解消するスタッフ教育研修プログラムです！

- ◎ スタッフの定着率が悪くて人材維持や確保に困っていませんか？
- ◎ スタッフが突然退社してお店がまわらなくなったりしてませんか？
- ◎ 店舗管理に部下のスタッフ教育を任せっきりではないですか？
- ◎ 社会人としての接客教育を教えられる方はいらっしゃいますか？

「辞めます・・・」と言う裏にはこんな原因が隠れています！

なぜ？うちのスタッフが辞めて行くのか？
なぜ？うちのスタッフは仕事できない？
なぜ？うちのスタッフは社会人と育っていないから？

気持ちを育てて
「スタッフが良く働くお店にする!!」

今いるスタッフの能力を伸ばせば良いのです！
やりがいある仕事と感じ、持続させるための・・・

美容スタッフの為の 接客スキルアップ・プログラム

講師実績紹介

- 2007年5月 某ビール会社様、3プログラムご紹介
 - 2007年7月 都内某店舗にて、レベルアップの為【予約の取り方編】実施
 - 2007年11月 宮城新規店舗オープントレーニングにて、接客トレーニング実施
 - 2007年11月 仙台年末年始対策セミナーにて、【電話対応編】計210名集客3回講演
 - 2007年12月 北海道帯広オープントレーニングにて、【コミュニケーション編】他、6日間に渡り実施
 - 2008年6月 仙台「繁盛の扉セミナー」【コミュニケーション編】計280名集客3回講演
- 他・・・各プロジェクトにて積極的に取り入れ、実施

教わっていないから
できていないだけなんです！

お問い合わせはメール・FAXにて24時間受付中！
(電話受付は平日10:00～19:00までの対応とさせていただきます)

TEL 03-3400-2727 FAX 03-3400-2737 Email info@sense-japan.com

ホームページ 株式会社センス 検索 ← Yahoo!で検索 <http://www.sense-japan.com/>

お名前 (フリガナ)	会社名/店名
住所 〒	
TEL & FAX ● ●	MAIL @

「接客スキルUPショートプログラム」の詳細は裏面へ →→→

■ こんなあなたにおススメ!

このサービスはこんな方におススメです!

- ◆ 作業ばかりに走り過ぎ「忙しいだけ…」と感じてしまっている
- ◆ スタッフの入れ代わりが激しい
- ◆ 顧客がリピートしなくなってきたと感じている
- ◆ スタッフに笑顔が少ないと感じている
- ◆ お店に活気がないと感じている

■ サービス内容

「スタッフが知ってないとダメな法則」
～楽しさ・成功体験を感じるショートプログラム～

- 受講人数 　～30名様程度まで
- 研修場所 　貴店にて(又は会場にて)
- 講師 　　　1～2名 　※ 受講人数により異なります

□ 目的:
仕事のあり方の基礎講習。基礎がなければ離職率に繋がります。
あなたのお店は実施し、得ていますか?

- 費用 　1プログラム(30分お試し版) 　30,000円
　　※ 交通費、宿泊費等の経費は別途請求となります。

まずはお試しプログラムで体験して下さい!
是非!! まずはお問い合わせを!!

■ 講師紹介 (一部、その他にも講師がいます)

チーフコンサルタント

片出 えみ

1973年生まれ。
広告代理店、旅行代理店勤務を経て母親が経営するカフェのリニューアルサポートをしたことをきっかけに飲食業の世界に。
個人飲食店の売上を2年で5倍に! 現在、多数の店舗コンサルティングを手がけている。また、学校でフードコーディネーター養成講座の講師を務め「ホスピタリティー」や「接客の気遣い」を実践的に活用その講義には「実践的でもしろい」と定評がある。

飲食業界や物販。又、エステ業界と「ホスピタリティー」と「効率」を兼ね備えた業界で幅広く活用している。

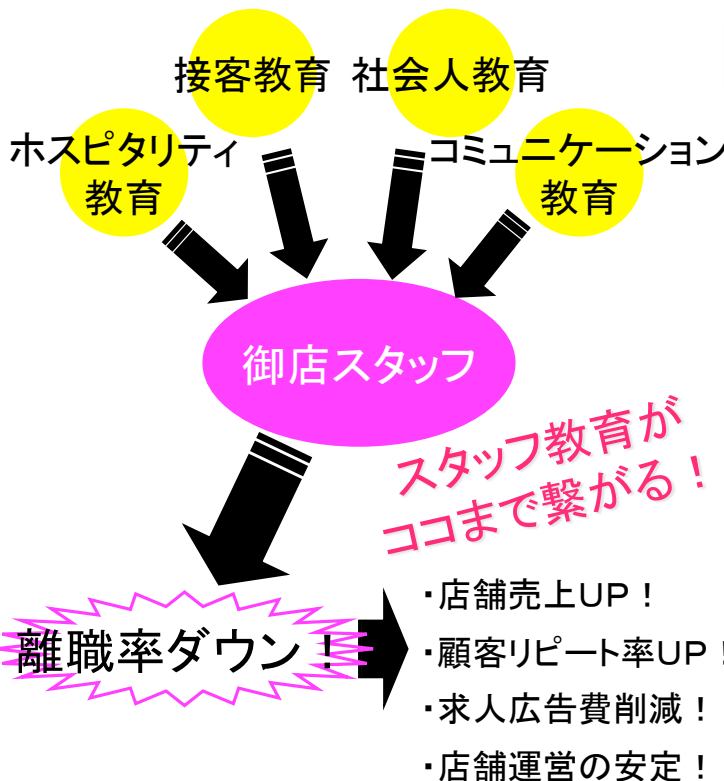
基礎のセミナーでは、全国の店舗へも落とし込まれ、代表の著書「お客様の気持ちを汲み取る法則」として2008年6月4日に発売となっている。



講師: 片出 えみ

■ まだまだあります!! プログラム例

- プログラムNo.33 新人教育の早道! 「新人マナーと基本」編
- プログラムNo.1 お客様からモテモテになる! 「電話対応」編
- プログラムNo.7 信頼に変える「クレーム対応」編
- プログラムNo.28 お客様をファンに変える「クレーム対応II」編
- プログラムNo.8 お客様との距離を縮める「コミュニケーション」編
- プログラムNo.9 常にお客様の期待を上回る
「ワンランク上の接客サービス」編
- プログラムNo.11 予約が増える「予約の取り方」編
- プログラムNo.17 「気づきを行動に表す方法」編
- プログラムNo.18 お客様と話すキッカケを作る「接客トーク」編
- プログラムNo.19 これができれば一人前!
「お客様に名前を呼ばれる接客術」編
- プログラムNo.20 サインを見逃さない! 先回りをする!
「お客様の気持ちを汲み取る方法」編
- プログラムNo.22 リピータを作るキモ!
「チェックと最後のご挨拶」編



お申し込み・お問い合わせは表面へ →→→