

みるみるファンが 増えていく!

怒りを笑いに変わる
クレーム・コンサルタント



接客×笑いの法則

たに あつし
(一社) 日本クレーム対応協会 代表理事 **谷 厚志 氏**



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4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。顧客満足・売上アップを達成する中でのクレーム防止策。前回のクレーム対応セミナーで大好評の講師による第二弾としてのセミナーとなります。

本セミナーでは、さまざまな企業・店舗の利益改善を実現してきた講師が、笑いを交えながら実例を中心にお伝えします。

講師プロフィール

学生時代より関西を拠点としてタレントとして活動。しかし、売れない時期を経験し、芸能界を引退する。サラリーマンに転身し、企業のコールセンター、お客様相談室のクレーム対応責任者を歴任。2,000本以上のクレーム対応に接し、「クレーム客をお得意様に変える対話術」を確立。圧倒的な体験知と人を元気にするトークがクチコミで拡がり、年間200本の講演に登壇する。

セミナーでお伝えすること

- 👉 ファンで溢れるお店の共通点とは…。
- 👉 伝え方を変えればクレームは劇的に減る!
- 👉 クレームに着目すると、利益が上がる。
- 👉 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!?

期待効果

- 👉 お金をかけず、ファンを増やす方法を習得できる。
- 👉 クレームをなくし、サービスを増やす方法を学べる。
- 👉 あなたの会社の良いクチコミを広げる方法がわかる。

日時 平成31年2月21日(木)
13:00~15:00

場所 東京都中小企業振興公社
多摩支社 2階セミナー室

〒196-0033 東京都昭島市東町3丁目6番1号

※JR青梅線西立川駅より徒歩7分。

会場には来場者用の駐車場がございません。

公共交通機関をご利用ください。

定員 150名(先着順) **受講料** 無料

申込方法 東京都商工会連合会ホームページ
(<https://www.shokokai-tokyo.or.jp/>)
よりお申込みください。

東京都商工会連合会 |

