

研修カリキュラムのご提案

全社員対象／営業パーソン必須

オリンピック誘致で流行語大賞となった「お・も・て・な・し」が注目される以前から
全国 47 都道府県であらゆる業界・業種の皆様に受講していただいているセミナーです

「あの人にまた会いたい」「あの人が必要」

「あの会社と取引を続けたい」と思われる人となるために

自分の得意なことを見極めて、攻めのコミュニケーション力を発揮する！

好感度 UP！仕事が 100%成功する

『おもてなし』の習慣

人がイキイキと輝き、組織を明るく元気に活性化させる

●講師：株式会社さくらコミュニケーションズ
(研修時間をご相談の上、決定致します)

- ①今どうして「おもてなし」が求められているのか
- ②「おもてなし」とは(サービスとホスピタリティとの違い)
- ③自分達が得意なことを見極める上で、日本人として知っておくべきこと
日本人の「おもてなし」が世界に称賛されている3つのこと
- ④「おもてなし」を行うための3つの心得
- ⑤「おもてなし」をやり続けるために必要となる7つのことから3つを学ぶ
⇒「ユーモア」「ストレスコントロール」「ポジティブシンキング」
- ⑥仕事が100%成功する「おもてなしの習慣」
まずは心ありき、劇的に好感度がアップするポイントアドバイス
【表情・笑顔】【声・返事】【挨拶・礼儀】【謝罪・謙虚さ】
【励まし・応援】【感謝・ほめる】
- ⑦「あの人にまた会いたい」と思われる人が会社のブランドを
輝かせ、「あの人が必要」と大切にされる人となる
そのための「おもてなしエキスパート」10の項目チェック！
- ⑧一般社団法人日本おもてなし推進協議会承認
特許庁登録「おもてなしエキスパート」認定証の授与

