uluha

MEG

高付加価値型 接客・販売向上研究会

志高きセールスパーソンの集う勉強会

第10回　2021年2月度例会

2021年2月18日(木)13:00~15:00

【１部　　接客ロスを考える

2部　　名前を覚える意識をしよう　】

本研究会の約束ごと

- その１
  本研究会は単なる販売員から抜け出し、
  高付加価値をお客様に提供し、クオリティの高い接客で継続的な売上拡大を目指す
  志高きセールスパーソンが集う勉強組織であること。

- その２
  小売業界の地位向上を目指し、研究会員同士が切磋琢磨すること。

- その３
  素直・プラス発想・勉強好きであること。

- その４
  与え好きの精神を持つこと。

- その５
  出来ない理由ではなく、どうしたらできるかを考えること。

全国百貨店SCのコロナ後の方向性

従来：買い物の場所

今後：新しい商品との出会い
新しい人との出会い
場の雰囲気の体感

ディベロッパーに
我々の場の価値は〇〇で
す。とお伝えしましょう。

今足を運んでくれているお客様の
大切さを再確認！

最少人数で最大人数を網羅！
接客ロスを無くす方法を考えよう

接客ロスの現状をどう捉えていますか？

接客ロスを無くすには

・少しでも長く滞在してもらう工夫。

・【売れる時間帯】にはスタッフが店頭から外れる＆接客以外の作業の時間を減らす。

この観点からグループで出来る工夫を
各業界10個づつ挙げていきましょう。

VIPへの対応をどうしていますか？
・対策出来る事
・今の状態で工夫出来る事
を研究しましょう

飯田さん

笹田さん

田畑さん

郡山さん

第2部

お客様の名前を覚えよう！

【覚え方】
１・覚えるという意思を持つ
２・会話や購入商品と合わせてメモをする
３・接客中、レジ中、何度も声に出す
４・似ている友達や芸能人との連動、その人の背景を勝手にイメージする

皆さんならどんな流れで接客中お名前を聞きますか？
皆の得意技を披露しましょう。

名前が思い出せない時は・・・

「あ！おはようございます！」
「今日もありがとうございます！」

次回　接客・販売向上研究会は

3月24日水曜日　13時～15時です。

お疲れ様でした！アンケートをお願い致します(^▽^)/

１・本日の接客向上委員会は如何でしたか？気づいたこと、
　　感じた事をご記入ください。

以上をMEGさん、ご担当者様までお伝えください(^▽^)/