

カリキュラム一覧

私たちは、教科書に書いてあるような内容をトレースするような研修は行いません。
必要な知識・スキルを身に着けたうえで、行動に結びつけるまで、意識の中に落とし込みます。

「何度教えても長続きしない」とお考えでしたら、お気軽にお声をおかけください。

1.	業界を知る	自社の業界の現状と将来
	ビジネスマナー	マナーはなぜ必要なのか お辞儀の仕方、名刺の受け渡し 「仕事をする」ということ
2.	コミュニケーション	自己と他己の違い リアクション実習
3.	顧客満足	勝手なイメージはないか(営業職を雇うなら) なぜお客様は継続してご来店いただけるのか。
4.	サービスとホスピタリティ	クレームとはなにか。理想の店員像 事例紹介：ノードストロング、ハインリッヒ
5.	働くとはどういうことか	なぜ働くのか。
	生きるとはどういうことか	快適ゾーンの存在
6.	お金をもらうということ	会社の仕組み。私たちの給料は、お客様から頂く。
7.	仕事の効率	8つの意識 働く心構え 社員に求められる能力はなにか
8.	まとめ	

必要時間 3時間/回×3コマ から承ります。

催行人数 10名様より承ります

基本料金 1コマ¥300,000～(回数、人数によって変動・お値引が発生します)

