

# サロン様の売上 & お客様満足度アップ！ 店販活性化セミナー

店販は単なる販売ではなく、お客様からの信頼感を高め、サロンクオリティを実感していただくための大事なご提案の一つでもあります。そこでこのセミナーでは、店販の重要性やその意義、コミュニケーション術などについてレクチャーさせていただきます。ご自宅でも美しいスタイルを長く楽しんでいただくためにお客様に合わせたホームケア製品をおすすめできるのは、サロン様ならではの強みです。ぜひこの機会に、店販を通して顧客リピート率を上げ、お店の活性化につなげるためのノウハウを学んでいただければ幸いです。

## セミナー内容

店販の重要性

店販力の継続(店販の文化づくり)

店販をする前準備・環境づくりとスタッフの心構え

コミュニケーション能力の磨き方

お客様のご要望を聞く技術と会話のコツ

美容室だからできる店販の強み、その他

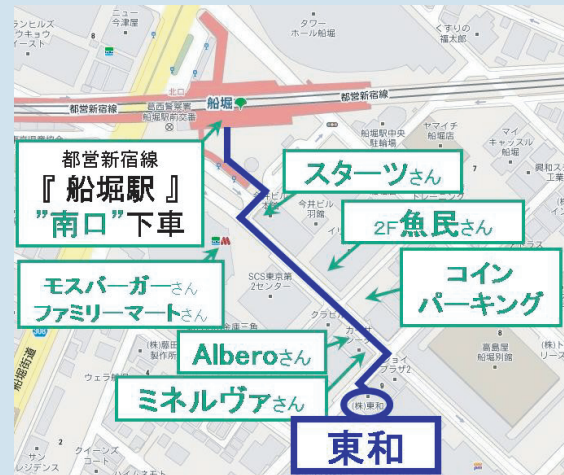
2012年 11月 20日(火) 13:00~15:00 (受付12:30)

- 〈参加費〉 無料    〈定員〉 50名様    〈持参品〉 筆記用具
- 〈講師〉 株式会社アリミノ 東京営業所エリアマネージャー 上田政昭氏
- 〈会場〉 株式会社東和 本社 4F  
東京都江戸川区船堀3-9-4 TEL.03-3687-7893  
都営新宿線『船堀駅』"南口"下車 徒歩3分  
※駐車場がございませんので、お車でのご来場はご遠慮ください。

### ■お申し込み・お問い合わせ

株式会社東和 TEL.03-3687-7893 FAX.03-3687-7704

主催: 株式会社東和    協賛: 株式会社アリミノ



11月20日 店販活性化セミナー 〈お申し込み書〉 FAX: 03-3687-7704

サロン様名

TEL

様

FAX

ご参加者名

様

東和担当営業: