

# お客様は神様発想をそろそろリセットしませんか

右肩上がりでモノが売れた時代が終わりました。これからは質の高いサービスを提供してお客様から選ばれる時代です。思考停止のおもてなしから一步脱却して、お客様をしっかりと選び、リピートして貰えるサービスの仕組みを作りましょう！

# 売れるサービス のしくみ

「おまけや値引きはサービスじゃない！」

開催日時 令和2年 **2月20日(木)**  
14:00~15:30

開催場所 春日井商工会議所 4階 会議室

- 内 容
- ・お客様とお店是对等な関係
  - ・それでも値引きを要求されたら
  - ・サービスが自己満足にならないために
  - ・お客様が“して欲しくないこと”に敏感になる
  - ・上司が出て来て、“絶対にやってはいけないこと”

など明日からすぐに使える効果的な「考え方」をお話します！

講 師 (有)ベルテンポ・トラベル・アンドコンサルタンツ  
代表取締役 高萩 徳宗 氏

対 象 春日井商工会議所 会員企業

受講料 無 料

定 員 30名

申込方法 下記申込書にご記入の上、**2月13日(木)**までに  
FAXにてお申込下さい。

問合せ先 事業推進課 (TEL:0568-81-4141/FAX:0568-81-3123)

～講師プロフィール～ 高萩徳宗(たかはぎのりとし)

小田急電鉄で駅員、車掌を経験。理屈や正論では解決できない  
壮絶な現場を体験する中で「お客様は神様」信仰に疑問を感じる。  
また、日々押し寄せる様々なクレームから顧客心理に強く興味を  
持ち、人間の深層心理を学ぶ。退職後カナダへ渡航し日本とは  
全く異なるサービスへの考え方に驚く。帰国後、自ら日本で初  
めてのバリアフリー旅行代理店を創業して今年で20年。



事業推進課 行 (FAX 0568-81-3123)

令和 年 月 日

## 「売れるサービスのしくみ」参加申込書

事業所名			
住 所			
参加者名	1	TEL	
	2	FAX	

※ご記入頂いた内容は、春日井商工会議所からの各種連絡、情報提供のためにご利用させていただきます。