

【第2部】

第3回 オープンセミナー&情報交換会(茶話会)
開催のご案内

セミナーテーマ

「お客様の心を動かし、
“YES”を勝ち取るキーワード・コミュニケーション」

【日時】 2019年5月28日(火) 13時10分～受付開始

【会場】 ホテルメルパルク東京 (東京都港区芝公園2-5-20)

【会費】 会員 4,000円(税込)/非会員 6,000円(税込)

※セミナー&情報交換会(飲み物、軽食)参加費を含みます。

■セミナー 13:30～15:00

〈1〉主催者あいさつ

「第4回社員総会(第1部)終了報告」

〈2〉セミナー

「お客様の心を動かし、“YES”を勝ち取る
キーワード・コミュニケーション」

売上や利益を向上させるためには、日々の業務をただこなすだけでなく、どうしたらモノやサービスの価値を正しく伝えられるか？ 価値伝達の創意工夫が大切です。

まず、お客様には常に新しい提案をし、プロとしての信頼を勝ち取ることでリピーターを作ることが欠かせません。

そのためには、技術や知識などの様々な準備を整えた上で、決め手となるお客様の“YES”を勝ち取る伝え方がキーワード・コミュニケーションです。

- ・お客様を納得させる法則
- ・コミュニケーションはキーワードから始まる
- ・3パターンのキーワード活用法
- ・自分で言葉を探すトレーニングの重要性

〈3〉ヘッドスパ検定のご案内

■情報交換会(茶話会) 15:10～16:30

日本ヘッドスパ協会のオープンセミナーは、どなたでもご参加いただけます！

オープンセミナーは、理美容業の新たな価値、新たなビジネス展開の参考にさせていただける“いま、理美容師の皆さんが知りたい、知っておきたい情報”をテーマに開催しています。

過去2回のオープンセミナーでは、多くの皆様から好評のお声をいただきました。

ご友人やお知り合いなど、ぜひ会員以外の方をお誘い合わせの上、ご参加ください。



講師 伊藤 誠一郎氏

- ・JHSA理事
- ・(株)ナレッジステーション 代表取締役
- ・(株)トータルビューティサイエンス (スパ&エステ ハナハナ運営会社) 代表取締役



第1回第2回オープンセミナー後の情報交換会の様子