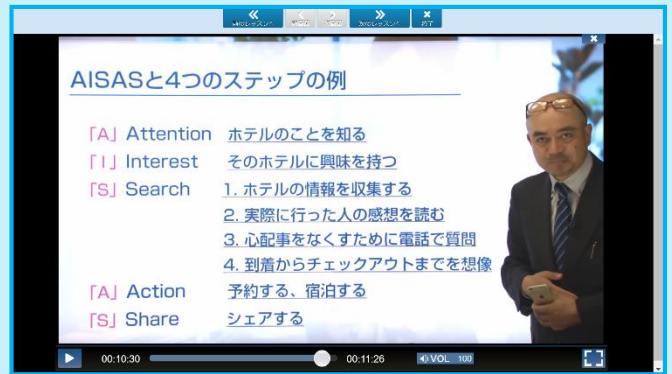


講座詳細

販売員スキルアップ講座 「お客様の頭の中を理解しよう」



講座の内容解説

この講座では、お客様の購買行動プロセスを説明するモデルのひとつAISAS（アイサス）を学びます。お店の中でのお客様の頭の中を想像できるようになり、適切な接客ができることが目標です。

ココがキャリアアップに繋がる！

購買行動プロセスを学ぶことで、お客様が何を望んでいるのか、次にどのような情報を必要としているのかを考えられるようになり、良い接客ができるようになります。良い接客を行えるようになることは、成果（売上）につながり、ひいては派遣先でのキャリアアップにもつながると考えています。

■ カテゴリ： 職能別訓練

■ 講義タイトルと学習時間

講義タイトル	学習時間(分)
学習の目的とAISAS	16
4つのステップ	11
実例1 (カメラの購入)	17
実例2 (ホテルの予約)	16
確認テスト	10
課題1	20

■ 学習時間：合計2時間

講義タイトル	学習時間(分)
課題2	30

Point

- 販売系の職種の方に人気の講座
- AISASを学び、適切な接客ができるようになる
- 先を見越す接客ができるようになる



担当者様のご意見

お客様が今必要としていることを汲み取ることができ、スキルアップにつながっています。

講座詳細

販売員スキルアップ講座 「アプローチからクロージングまで」



講座の内容解説

この講座では、お客様への最初のお声かけ（タイミングやフレーズ）から、お客様への質問への対応方法、購入を迷われているお客様への後押しについて学びます。

ココがキャリアアップに繋がる！

アプローチからクロージングまでの具体的な接客時のポイントを学ぶことで、お客様の買い物を上手にフォローすることができるようになります。気持ちよく接客対応できることは、成果（売上）につながり、ひいては派遣先でのキャリアアップにもつながると考えています。

■ カテゴリ： 職能別訓練

■ 講義タイトルと学習時間

講義タイトル	学習時間(分)
学習の目的	14
アプローチ	27
ヒアリング	19
クロージング	15
確認テスト	10
課題	35

■ 学習時間：合計2時間

Point

- 販売系の職種の方に人気の講座
- 接客の流れを一通り学ぶことができる
- 上手にフォローすることができる

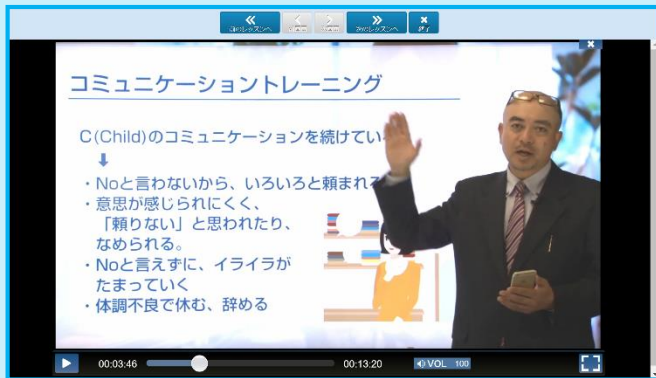


担当者様のご意見

接客の流れをはじめから最後まで学ぶことができ、スキルアップにつながっています。

講座詳細

販売員スキルアップ講座 「店舗での人間関係」



講座の内容解説

この講座では、コミュニケーションの3つのタイプ「PCA (P:Parent、C:Child、A:Adult)」を学びます。自分自身のコミュニケーションのタイプ（傾向）を知った上で、店舗での良好な人間関係が必要な理由と具体的な関係構築の方法を学びます。

ココがキャリアアップに繋がる！

良好な人間関係を築くためのコミュニケーション力を学ぶことで、職場での関係性が良くなり、お互いの接客をフォローし合えるようになります。適切な接客ができる確率が増えるため、成果（売上）につながります。また、チームで成果を上げられるスタッフは、リーダー候補にもなるため、派遣先での更なるキャリアアップにもつながると考えています。

■ カテゴリ： 職能別訓練

■ 講義タイトルと学習時間

講義タイトル	学習時間(分)
学習の目的	6
コミュニケーションのタイプ「PCA」	23
コミュニケーショントレーニング①	14
コミュニケーショントレーニング②	21
コミュニケーションに必要な考え方と行動	16
確認テスト	10

■ 学習時間：合計2時間

講義タイトル	学習時間(分)
課題	30

Point

- 販売系の職種の方に人気の講座
- PCAを学び、自分のコミュニケーションタイプを知ることができる
- お互いの接客をフォローし合えるスキルが身につく

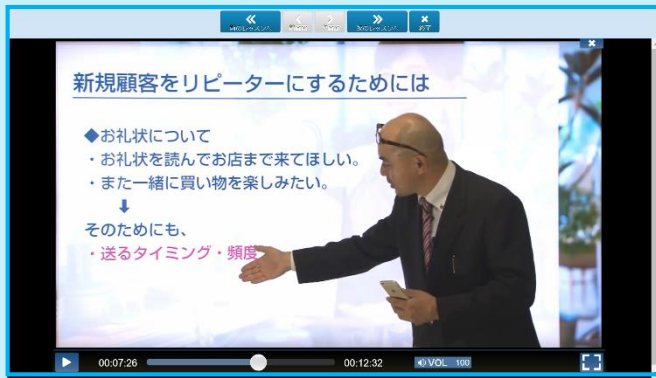


担当者様のご意見

お互いをフォローし合える関係性を作ることができ、キャリアアップにもつながっていきます。

講座詳細

販売員スキルアップ講座 「リピーターの作り方」



講座の内容解説

この講座では、リピーターの獲得の重要性を学びます。また自分のお店にリピートしてもらうための方法と、そのために必要なお客様への接客方法を学びます。

ココがキャリアアップに繋がる！

一度買い物をしていただいたお客様に、再度足を運んでいただくことが店舗の売上増加や安定には重要です。リピーターの獲得（自分のファンを作ること）は、継続的に安定した売上につながり、ひいては派遣先でのキャリアアップにもつながると考えています。

■ カテゴリ： 職能別訓練

■ 講義タイトルと学習時間

講義タイトル	学習時間(分)
学習の目的	22
新規顧客をリピーターにする方法①	15
新規顧客をリピーターにする方法②	20
リピーターを増やす接客	23
確認テスト	10
課題	30

■ 学習時間：合計2時間

Point

- 販売系の職種の方に人気の講座
- リピーター獲得の重要さが学べる
- リピーターを作る接客を学べる



担当者様のご意見

接客業では、リピーターを獲得することが重要なので、その接客方法を学べることはスキルアップにつながります。