

カリキュラム概要

※講習内容は都合により変更することがあります。

| ◆1日目 | |
|-----------------------------------|---|
| 9:50~16:00 (12:00~13:00 昼食・休憩) | 開式・自己紹介、販売職とは・販売職の役割、業務内容や種類、販売職に必要なマナーについて、接客サービスのプロセス、ホスピタリティマインドとは |
| ◆2日目 | |
| 9:50~16:00 (12:00~13:00 昼食・休憩) | コミュニケーションスキルの向上、クレーム対応について、ロールプレイングを通じた販売実践研修 |

【持ち物】:筆記用具、飲み物、昼食