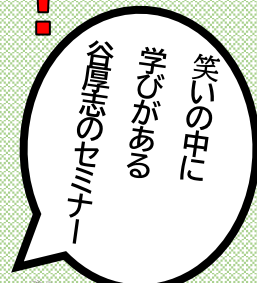


【売上アップ・接客向上セミナー】

主催：函館商工会議所

顧客を動かし…売上アップにつなげる みるみるファンが増えていく！ 接客×笑いの法則



講師紹介

【怒りを笑に変えるクレーム・コンサルタント】
(一社)日本クレーム協会代表理事

谷 厚志 氏

1969 年、京都府生まれ。学生時代よりタレントとして関西を拠点に活動していたが、売れない時期を経験し芸能活動をあきらめる。サラリーマンに転身し、企業のお客樹相談室に配属。そこで 2000 件以上のクレーム対応を行い、独自の「クレーム客をファンに変える対話術」を確立した。現在は、クレームに困っている企業や職場コミュニケーションに悩む組織のために、全国でコンサルティング活動を展開中。圧倒的な経験知と人を笑顔にするトークがクチコミで広がり、年間 200 本の講演・研修に登壇する。2014 年より(一社)日本クレーム対応協会の代表理事を務める。著書：『超一流のクレーム対応』（日本実業出版社）メディア出演：フジテレビ「ホンマでっか!?TV」

売れない時代だからこそ、新しい利益の上げ方があります。「接客」×「笑い」の4つの法則を実践することで、現場の接客力がアップし、クレームもなくなり、“ファン”を増やすことができます。さまざまな企業・店舗の利益改善を実現してきた谷厚志が笑いを交えながら、実例を中心にお伝えします。

講座内容

- ・ファンで溢れる企業・お店の共通点とは・・・
- ・クレームに着目すると、利益が上がる
- ・全国から観光客が押し寄せる本屋の接客法
- ・商売ではなく、“笑売”を実践する！

日時 令和7年 **6月24日(火)**
14:00~16:00

会場 函館商工会議所
(函館市若松町7番15号)

受講無料

- 定 員 30名 (※定員になり次第締め切ります。)
- 申込方法 下記申込書に所要事項をご記入の上、FAXにて
函館商工会議所 経営支援課宛 お申し込みください。
- 申込先 函館商工会議所 経営支援課
TEL：0138-23-1181
FAX：0138-27-6192

6/24(火) 「接客×笑いの法則」参加申込書

※切り取らずにこのままFAX願います。

函館商工会議所 行 (FAX：0138-27-6192)

* 業種は○で囲んでください。

事業所名				受 講 者 氏 名
所在地				
TEL		FAX		
業 種	・ 小売 ・ サービス ・ 飲食 ・ 卸売 ・ 製造 ・ 建設 その他			

* ご記入頂いた情報は商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。