

業績・販売力向上セミナー

豊川稲荷の総門前にある 老舗和食処“松屋” 四代目若女将が語る！

増収・増益を続ける おもてなしの秘訣



講師 あべ ゆみこ 安部 夢見子

・老舗和食処 松屋 四代目若女将
・飲食繁盛デザイン 代表

岐阜市立女子短期大学卒業後、営業会社を経て、実家の老舗和食処“松屋”に勤務。現在、四代目若女将として、先祖からの教えを引き継ぎながら、食を通して日本の文化を伝えるため日々奮闘している。数年前からは、接客・販売・店舗経営全般のノウハウを学び、中小飲食業者のお役に立ちたいと「飲食繁盛デザイン」を設立し、仕事の傍らセミナー講師としても活躍中。

小売・サービス・飲食業のパート、アルバイトから経営者の方にすぐに実践できて効果が出る接客のテクニックを伝授します！

愛知県豊川市の豊川稲荷は日本三大稲荷の一つで、商売繁盛・事業繁栄を願う参拝者らが年間500万人も訪れ、“いなり寿司”の発祥地としても有名です。

その豊川稲荷の総門前にある四代続老舗の和食処「松屋」は、先祖からの「一所懸命！一生懸命！」に自分の人生を掛けて商いをするという教えを守り、常に感謝の念を忘れずにお客様に喜んでいただける「おもてなし」を心掛けて、毎年、増収・増益を続けています。

その松屋の四代目・若女将がお店のスタッフと共に日々実践している、商売繁盛に直結する「おもてなしの秘訣」について体験談を交えお話しします。

講座内容

- ◆モノからコトへ！今、求められる「おもてなし」とは？
・ネット時代の中でリアル店舗が選ばれる3つのキーワード
- ◆お客様に好感を与える立ち居振る舞い
・感じの良い挨拶 ・お辞儀のしかた ・笑顔の作り方
- ◆お客様を惹きつける「聴き方」「質問話法」
・女性客の心をつかむ「聴き方」とは
・無口な男性客の本質を知る「質問話法」
- ◆客単価アップ！もう1品を追加オーダーしてもらおう販売術
・興味のない人に売るコツ ・思わず衝動買いしちゃうPOPとは
- ◆また来店して頂くための見送り方
・食後が勝負！見せ場はラストにあり！サービストークのテクニックとは

* 90～120分

* 交通費は愛知県JR豊川駅から

研修・セミナー・実技指導

Adonis

有限会社 アドニス

〒331-0801 さいたま市北区今羽町 410-1-405
TEL.048-666-7745 FAX.048-666-7786
E-mail 7745@s-adonis.com

◆ご質問・ご相談・お見積など、お気軽にお問合せください。

◆他にも、ジャンルごとに▼ご紹介しております。

有限会社アドニス

検索

※本企画の内容すべてにおいて、複製・転載・使用を禁止します。