

# 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「新しい生活様式」に合った接客・サービスのテクニックを伝授！

愛知県豊川市の豊川稲荷の総門前にある四代続く老舗の和食処「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実践している「新しい生活様式」に合った取り組みと、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

- ◆「新しい生活様式」に合った取り組み
- ◆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「名古屋駅」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。