

顧客満足度向上研修

営業力強化のためのクレーム対応セミナー

～適切なクレーム対応が企業の利益につながる～

営業業務を経験するなかで、直面する課題のひとつとしてお客様からの「クレーム」があります。クレーム対応の仕方によってはクレームが肥大化し、会社の信用失墜など会社に損害を与える可能性があります。「クレーム」の防ぎ方、対応方法、クレーム客をお得意様に変える対話術を習得することが、会社の信用度向上や売り上げの増加にもつながります。貴社の営業力強化のためにぜひご参加ください。

◆開催日◆ **令和2年10月21日（水）17：00～18：30**

オンラインセミナー（YouTubeライブ配信 限定公開!）

◆対 象◆ **KIP会会員限定****ぜひ社内研修にご活用ください！！**

※お申込みいただいた方へ、事前にメールにてURLをお知らせいたします。

◆定 員◆ **100名**◆受講料◆ **無 料**◆講 師◆ **（一社）日本クレーム対応協会 代表理事
怒りを笑いに変えるクレーム・コンサルタント****谷 厚志（たに あつし）氏**◆講演内容◆ お客様の怒りを笑顔に変える！クレーム対応3つのステップ 等
講演の中で、谷氏が貴社でお困りのクレーム対応にお答えします！
詳しくは下記「受講申込書」★をご覧ください。

【講師プロフィール】

学生時代よりタレントとして関西を拠点に活躍していたが、干された時期を経験した後、芸能界引退を決意する。引退後はリクルートへ入社し、お客様相談室に配属。そこで2,000本以上のクレーム対応を行い、独自の「クレーム客をお得意様に変える会話術」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、全国で講演・研修・コンサルティングを展開中。圧倒的な体験知と人を元気にするトークがクチコミで拡がり、年間200本の講演に登壇する。フジテレビ系列「ホンマでっか!?TV」にクレーム評論家として出演中。

----- 切り取らず、このままお送りください -----

受 講 申 込 書◆申込締切◆ **10月14日(水)まで**

会社名：

役 職：

氏 名：

T E L：

Eメール：

★クレーム対応についてご質問がございましたらお寄せください。講演の中で谷氏が匿名でお答えします。なお時間の都合上すべてのご質問にお答えできない場合もございますのでご了承ください。様式は自由ですので本申込書とあわせてFAXまたはEメールでお送りください。

※ご記入いただきました個人情報本事業の目的のみに使用します。

◆お申込み方法◆ FAX：045-633-5068 または E-mail：kipmember@kipc.or.jp

◆お問合せ◆（公財）神奈川産業振興センター KIP会事務局 TEL：045-633-5149