#### www2.rri.co.jp りそな総研セミナー(大阪開催)



## 新入社員からベテラン社員の皆さま向け



録音・録画はご遠慮下さい。

明日からすぐに"実践"出来る!

# 出すワンランク上の「上級ビジネスマナー」

開催日:2019年5月10日(金)10:00~17:00

#### 場:大阪銀行協会 別館3階(11号室) 会

----師:池田人材育成センター 講 代表

池 田 由美子

#### 略 歴:

大学卒業後、協和銀行(現りそな銀行)に入社。その後、大阪総合経 営情報センターにて取引先企業の社員研修・人材育成支援などの講師 として人気講師となる。協和中小企業経営研究所(現りそな総合研究 所)では専属講師となり、2004年に独立。研修内容は毎回「わかりや すく実践的」と好評を得ており、長年にわたる継続研修を行っている。 教育分野でも受講者が例年優秀表彰されるなど、人材育成のエキスパ ートとしても活躍中である。

大学非常勤講師、産業カウンセラー&キャリアコンサルタント、ホス ピタリティ・コーディネーター、元秘書検定準1級面接審査員、元サ ービス接遇検定準1級運営委員

### 特色

利益を生み出すポイントは、お客様にとって「あな たが担当で良かった」と思われることです。そのた めに必要なビジネスマナーと、その背景までを徹底 して学んでいただきます。

「お客様の信用や信頼はどこから生まれるのか」ビ ジネスマナーの肝をつかみ取り、明日から実践する ことで、お客様の心をつかむことのできる人財にな ることを目指しています。

利益を生み出すポイントは知っているだけではなく、 その知識をすぐに表現できることが肝心です。日ご ろ感じていた迷いを払しょくし、利益を生み出す差 別化がわかる社員を育成します。

## カリキュラム

- 1.利益を生み出すことを考えないビジネスマナーは お作法にとどまる
  - その心構え、行動、習慣化
  - 伝わらないビジネスマナー
  - 伝えるビジネスマナー
- 2.利益を生み出す信頼関係・あなたのファンづくり行動
  - (1)利益を生み出すビジネスマナーを表現できるか否か 差の出せる、明るくさわやかな表情・挨拶・お辞儀・ 身だしなみ
  - (2)お客様から評価され、社内の協力が得られる 態度ふるまい
  - (3)コミュニケーション力を鍛える (言葉遣い、相手にあわせた表現ができる)

- 3.生産性を上げて利益につなげるビジネスマナーのコツ
  - (1)仕事の多くの時間を割く電話応対で利益に直結させる
  - (2)さすがと言われる電話応対とは
- (3)やる気のある好感の第一声と締めの挨拶
- (4)効率的でミスを防ぐコミュニケーション
- (5)お客様に喜ばれる気の利いた電話コミュニケーション
- 4.これが出来ると「心に残る」接客応対の極意
  - (1)誠意のある受付からお見送りまでの流れ (2)お茶出しで迷うケース
- 5.他社との差をつけて利益を生み出す訪問マナー
  - (1)意外と知らない自社のマナー違反
  - (2)相手の心に響く営業センスのある訪問
  - (3)次回につながるクロージング
- 6.「利益を生み出す」ビジネスマナー
  - (1)知っている・行動できる・表現できる (2)お客様の評価は「ビジネスマナー」から始まる

\*個人情報の取り扱いに関して、私は貴社の「個人情報に関する利用目的」を確認、同意の上、申込みます。 ) 受講料:会員...23,760円 一般...31.320 円 (参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

5/10(余) 利益を生み出すワンランク上の「上級ビジネスマナー」【 FAX 06-6258-8863 りそな総合研究所 行】

· · · · · ·	· / · 1 Jim C	,,				~				.00			-			
貴社名								区分	MS・会員	・一般	会員番号					
	₹			部署・役職	哉											
受講票 送付先								連絡	ふりがな							
			担当者	氏名												
業種(具体的に記入してください)								E-Mail								
TEL	(		)	F	АХ		(	)		取引店					支店	
参加者 ( )内に ふりがなを ご記入くだ さい。	氏名			(	( ) 言			1			役職					
	氏名 (					)	) 部署				役職					
	氏名			(	( )						役職					
当社使用欄	替 / 振(会	・個)	入力日	/	発送日		/	受講料	円	作成日	/	発送日	/	同	· 別	]

会員の方:入会時にご選択いただきました「口座振替」あるいは「お振込み」のどちらかのお支払い方法になります。〔お問い合わせ先〕 -般の方:受講票とともに請求書をお送りいたします(原則)。 セミナー開催前日までにお振込みください。 06-6258-8806 \*キャンセルはセミナー開催前営業日の17時までにご連絡ください。それ以降のキャンセルは、受講料全額をいた 研修担当(H) だきます。なお、参加申込みが少数の場合や講師の病気等により、開催を中止させていただく場合があります。