

今ならお得! 広告掲載大大大募集中!

比べて下さい、コストの差!

新聞は折込料だけで1部3円前後、FAX DMなら1通20円くらい、4千部のチラシをデザイナーに頼んだら制作費が5万円くらいかかります。たとえ自分でチラシデータを作れる人でも印刷代だけで2万円以上(配布にかかる費用は想像つきません)。名古屋セミナー通信なら、セミナーを受けたい人・開催したい人のみで4千人にダイレクトに届きます。その強みを広告という形でぜひご利用ください。

今だけのお得なプランをぜひ活用ください!

サイズ	寸法	仕様	必要な素材	料金(税別)	☑
SS	25×40 mm <small>*カレンダーの空き枠掲載</small>	完成データ入稿	ai(アウトライン化してあるもの) jpg, png, pdfデータ	¥2,000	<input type="checkbox"/>
S	50×50 mm	完成データ入稿	ai(アウトライン化してあるもの) jpg, png, pdfデータ	¥4,000	<input type="checkbox"/>
M	70×70 mm	完成データ入稿	ai(アウトライン化してあるもの) jpg, png, pdfデータ	¥6,000	<input type="checkbox"/>
L	100×100 mm	完成データ入稿	ai(アウトライン化してあるもの) jpg, png, pdfデータ	¥10,000	<input type="checkbox"/>
A5	128×210 mm	完成データ入稿	ai(アウトライン化してあるもの) jpg, png, pdfデータ	¥20,000	<input type="checkbox"/>
A4	210×297 mm	完成データ入稿	ai(アウトライン化してあるもの) jpg, png, pdfデータ	¥30,000	<input type="checkbox"/>
全サイズ	追加オプション	デザイン依頼 インタビュー広告	希望デザイン、記載事項、写真素材 会社ロゴのデータ(ai)など 取材(約1~1.5時間)	プラス¥30,000 プラス¥30,000	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

<お問合せ先> 一般社団法人 東海中小企業支援協会
名古屋市中区丸の内3丁目17-28 第2リックスビル4階 TEL:052-951-9203 FAX:052-951-9201 MAIL:info@tssa.or.jp HP:http://tssa.or.jp

メルマガの プレミアム会員の紹介

名古屋セミナー通信、名古屋セミナーポータルと連動するメールマガジン「不定期ビジネスニュース」は、愛知県のビジネスパーソン6千人以上に届く情報誌です。セミナーや交流会など掲載情報の全てが、読者からの投稿で成り立っているのが特徴です。購読は無料(ゲスト)ですが、月に一回投稿できる「サポーター(無料~年会費3千6百円)」、何度でも投稿でき、同一内容も2回まで掲載できる「コーザ(年会費1万円)」として利用できます。

メルマガは1号あたり3件から4件の情報を掲載しておりますが、あなたの1件の投稿のみで「特別号」をご希望のタイミングで発行することが可能です。1回1万円ですが、6千人にDMを送ろうと思えば、いかにお値打ちであるかお分かりいただけるでしょう。さらに、月に一回特別号を発行できる「プレミアム会員(年会費10万円)」もあります。投稿は、セミナー、交流会、店舗への集客、商品やサービスのPR、求人などにご利用いただけます。

あるいは、ステップメールの転載、ノウハウ連載も可能です(テキスト=文字のみとします)ので、ご相談下さい。詳しくはコチラ<http://seminar-portal.org/advertise/futeiki>

いずれもお申し込みは「名古屋セミナーポータル(<http://www.seminar-portal.org/>)」から「新規登録」後、会費をお支払い下さい。ご入金を確認され次第、登録が承認され、ログイン・投稿などが可能になります。

ご登録はコチラ!

「名古屋セミナーポータル」で検索



<会費のお支払い先>
三井住友銀行 名古屋栄支店(408)普通口座 1946823 一般社団法人 東海中小企業支援協会
※会費はいずれも税込みです。
※現在すでにコーザの方は差額9万円のみでプレミアムコーザへのアップグレードが可能です(会員期間も延長されます)。
※初回のみ登録料1万円が必要ですが、現在キャンペーン中で無料です。 ※振込手数料は振込者負担をお願いします。

名古屋セミナー通信

Nagoya Seminar News Letter



懐に飛び込む心遣い 接客力アップ

ちょっと想像してみてください。
「初対面で手を取って向かい合い笑顔で会話しながら30分以上過ごす仕事。」

ええ?何?テーマパークの王子様お姫様役?(某高校での実回答。なるほど!)続いて「じゃあそれをみなさんと少しやってみましょう」と言うとき大変!講演では老若男女問わず「ええっ」という抵抗感満載のうねり反応が起き、さらに実践では黄色い歓声?いぶし銀の声の照れ笑い?又は豪快笑いで「いいわよねえ」など!年齢性別により様々な反応。面白いアイスブレイキングで、その後の学びに変化があります。

人に触れる、しかも手というのは抵抗あるからこそ、発見のきっかけになります。

このワークのヒントは自身の「ネイリスト」経験。私は10代から司会、メディア出演を生業とし、30代で開業したのが「ネイル」。ご存知の通り手をとってお客様をもてなしながら綺麗にする時間の掛かる仕事です。独立当時は「メディアや大ステージを長年経験しネイル技術も習得修了。1人のお客様をハッピーにする位できると。でも「大間違いでした。」

格言的にいえば「接客ニーズ、小は大では兼ねられない」です。2万人舞台の経験は50cmの机越しに向かい合ったお客様には通用しない。まして「手に触れる」という踏み込んだ状態は自分がぶれると相手にすぐ見透かされてしまう距離。お世辞や適当な言葉は不快でしかありません。滞り無い台

本やマニュアル通りでなく、一対一接客の販促や個別役割によるサービスは「もし手を繋げる距離でお客様に接するなら」という設定で考えると「真心が伝わるもてなし」を通り一遍ではなく心から考える訓練になるのです。

一般的に人と人との間には安心、気持ち良いと思う距離が「空気のブロック」のようにあると言われます。いきなり初対面でましてお客様に「直接触れる」というのは接客バリア(おもてなし拒否要素)を限りなくゼロにできないととても無理!この当たり前を念頭に置くことでより伝わるサービスの開発を。大企業対象のセミナーがそのまま自社の顧客サービス向上に参照しにくい場合、手を取る距離の感覚に変換してみてください。昔から言われる「懐に飛び込む」。相手との接客距離バリアを心地よく乗り越えてお客様の心をつかむ方法を考えてみてください。個別対応という最小体験×人数だと思えば、大人数より大きな会社全体の実践にもつながります!プレゼン能力向上にも「その手をつかみ」向上させたい。あなたのビジネスニーズを応援します。



木村純子 ヒロタカネイル&エイブリー代表
キャリア30年。大手広告代理店系列事務所所属時代、TVラジオや各種イベント式典司会など多数出演。数々の一流販促を経験し基礎PR技術を習得。独立後ネイル事業を立ち上げ、15年間日米加5企業との商品開発や教育拡販実施。近年はオリジナル「ハンドロジーセラピー」を取り入れた接客バリアをなくし優しい手になれるワークショップ講習を展開、社員研修・専門学校講師なども務める。2015年英語でMBAを取得。新講座「完売販促プロが教える英語+接客力アップセミナー」スタート。
夢は鳥骨鶏を飼うこと、趣味は桃を剥くこと。NPR48 2期生。

【発行元】 一般社団法人 東海中小企業支援協会 【運営】 タスクール 石川淑英
【制作】 コピーライティング: Team N+1 ミツコ 洋一 / Webページ: レスキューワーク株式会社 水野 史土 / デザイン: デザテム 武藤純子