

THE BANK OF SAGA NEWS RELEASE

佐賀銀行 総合企画部

〒840-0813 佐賀市唐人二丁目7番20号

TEL 0952(25)4553

FAX 0952(26)7506

http://www.sagabank.co.jp

平成26年5月29日

現場で活かそう！「接客能力レベルアップ講座」開催のご案内

～顧客満足度を高めて、取引先との信頼関係を築きましょう！～

佐賀銀行（頭取 陣内 芳博）は、さぎん情報クラブ「リンクス」主催による、「現場で活かそう！『接客能力レベルアップ講座』」を開催しますので、お知らせいたします。

今回は、ビジネスの基本となる「接客」をテーマとしたもので、顧客満足度を高める対応や、お客さまに合った接客の仕方、接客時の傾聴技法や質問力のトレーニングなど、接客の基礎からワンランク上の接客術を習得する講座です。

是非、今回の講座を受講いただき、社員様のスキルアップにお役立てください。

リンクス会員以外の企業の方も、本講座をご利用いただけますので、多くの方のご参加をお待ちしております。

記

開催内容	日時 平成26年6月13日（金） 13:00～17:00 場所 マリトピア（佐賀市新栄東3丁目7-8） 定員 30名
2. 講座内容	1. オリエンテーション 2. お客さまに選ばれる店舗とは ・CS（顧客満足）に必要な要素 3. 接客の基本動作とコミュニケーション ・接客用語を使いこなす 4. ワンランク上の接客力 ・傾聴技法と質問力のトレーニング 5. まとめ 質疑・応答
講師	麻生教育サービス株式会社 CSマネジメント講師 有限会社アイビーサポート代表取締役 <small>さわだ ともこ</small> 澤田 知子 氏
参加料	リンクス会員企業様 参加者1名様あたり2千円 （会員以外の参加者1名様あたり5千円）
お申込み方法	当行ホームページ「セミナー・商談会のご案内」にてお申しいただくか、別紙の参加申込書に必要事項を記入の上、「リンクス」事務局まで、FAXにてお申込みください。 （HP: http://www.sagabank.co.jp FAX: 0952-24-3130）
お申込み期限	平成26年6月10日（火）

以上

本件に関するお問合せ先

さぎん情報クラブ「リンクス」事務局

営業支援部 法人渉外G（八田）

TEL 0952(25)4565

このまちで、あなたと



佐賀銀行

さぎん情報クラブ「リンクス」会員各位
(社長様・関係部署へご回覧ください)

さぎん情報クラブ「リンクス」事務局
TEL: 0952-25-4565

～顧客満足度を高めて、取引先との信頼関係を築きましょう!～

現場で活かそう!

「接客能力レベルアップ講座」開催のご案内

拝啓 時下、会員各位におかれましては、ますますご清祥のこととお喜び申し上げます。
平素は格別のご高配を賜り、厚くお礼申し上げます。

今回は、ビジネスの基本となる「接客」をテーマとしたものです。顧客満足度を高める対応や、お客さまに合った接客の仕方、接客時の傾聴技法や質問力のトレーニングなど、接客の基礎からワンランク上の接客術を習得する講座であります。

是非、今回の講座を受講いただき、社員様のスキルアップにお役立てください。

敬具

～ 開催要項 ～

開催日時: 平成26年6月13日(金) 13:00～17:00

会場: マリトピア (佐賀市新栄東3丁目7-8)

参加料金: 「リンクス」会員様 2,000円

非会員様 1名様につき 5,000円

募集定員: 30名(定員になり次第締め切らせていただきます)

申込期限: 平成26年6月10日(火)

申込方法: 参加申込書に必要事項をご記入いただき、「リンクス」事務局まで

FAXください。後程、参加票をお申込責任者様宛に送付致します。

- ・参加料金は、下記口座に6月11日(水)までにお振込ください。
- ・振込手数料は貴社にてご負担願います。ご了承ください。
- ・振込金受取書をもって領収書にかえさせていただきます。

【振込口座】 佐賀銀行 本店営業部 普通預金 NO. 2154518

さぎん情報クラブ「リンクス」事務局(研修費用口)

講座カリキュラム：

時間	項目と概要
13:00	1. オリエンテーション 2. お客さまに選ばれる店舗とは <ul style="list-style-type: none"> ・CS（顧客満足）に必要な要素 ・第一印象、笑顔の効果 ・身だしなみが大切な理由 3. 接客の基本動作とコミュニケーション <ul style="list-style-type: none"> ・挨拶と基本動作 ・接客用語を使いこなす ・感じの良い話し方のトレーニング 4. ワンランク上の接客力 <ul style="list-style-type: none"> ・お客さまの特徴とタイプの見分け方 ・それぞれに合った上手な接客 ・傾聴技法と質問力のトレーニング ・クロージングとお見送り
17:00	5. まとめ 質疑・応答

【講師プロフィール】

麻生教育サービス株式会社 CS マネジメント講師 澤田 知子氏
 （有限会社アイビーサポート代表取締役）

研修講師、講演活動などを通して人材育成を行っている人材教育のプロフェッショナル。教育研修分野は官公庁をはじめ、銀行、自動車ディーラー、病院、老健施設など多岐にわたる。接客力を強化することでホテルや病院のクレームを激減させるなど、現場力強化やコミュニケーションスキルの育成、モチベーションをアップさせる活気のあるセミナーを得意とする。企業の人材採用に関するアドバイスや人材分析、また、学生や求職者のためのキャリアセミナーや、就職支援セミナーの講師・カウンセラーも務める。

～ 参 加 申 込 書 ～

さぎん情報クラブ「リンクス」事務局宛 （FAX：0952-24-3130）

貴社名				（「リンクス」会員・非会員）
ご住所	〒		お取引支店 （ ）支店	
TEL			FAX	
お申込責任者	御役職		ご芳名	
ご出席者名			ご出席者名	
ご出席者名			ご出席者名	
ご出席者名			ご出席者名	

なお、この申込書を本研修以外に利用・第三者提供は致しません。今後 FAX 番号等変更されま
 すとき、また本案内に心あたりのないお客様につきましては、お手数ですがご一報いただきます
 ようお願いいたします。

お問合せ：さぎん情報クラブ「リンクス」担当：八田 TEL：0952-25-4565

恐れ入りますが、切り取らずにそのまま FAX にてお申込ください。

リンクスの申込みは当行ホームページからも申込みできます