

VI. IIのアイデアを実行するための計画を以下の枠内に自由にお書きください。

※取り上げるアイデアはIIの①～③で書いたアイデアであれば、いくつでも構いません。

※表現方法は問いません。ex.写真、イラスト等の使用可。手書き可。

※Excelで作成する場合、12～14行目の行の幅を変更しないでください。

※提出はメールまたは郵送にてお願いいたします。

◆フロントはお店の顔で、接客の勉強は電話対応から始まります。

利用し接客・サービスを体験する事によって自分の接客を改めるきっかけにし、成長に繋げていきます。



◆イベントを通じてスタッフの仲を深めていきます。

新たな一面を発見し、お互いを理解してお店のチーム力を上げていきます。



◆コミュニケーション能力UPやビジネススキルなどはもちろんですが、著名人が行っているセミナーなど楽しみながら学び、自らが足を運びたいようになるように内容の選定に工夫をしてセラピストのスキルアップに繋げていきます。



みるみる距離が縮まる！入江流コミュニケーション術

ジャンル : コミュニケーション/人間関係/上司と部下

聴講対象者 : ビジネスパーソン/すべての方

友達5,000人の人脈を誇る入江氏が、ビジネスで最も根本的かつ重要な、相手と心地よい関係性を築くコミュニケーションのヒントをお伝えします。

人間関係がうまくいけば、仕事もプライベートも上手くいきます。その人間関係をスムーズにしてくれるのが、入江流メソッドの「後輩力」。相手ありきの発想になる、対面コミュニケーションを大切にする、相手の情報を聞き出す質問力を極めるなどの後輩力を自ら実践し、広い人脈を築いてきた入江氏が、芸能界やスポーツ界などの先輩との実際のエピソードを交えながら、テンポよくお話しします。