

## カリスマ駅弁販売員が教える究極の接客販売

### 1. 私の接客・仕事術

接客はすべての仕事の基本      上機嫌で仕事に取り組む

気づくこと、会話すること

仕事場は舞台。最高の演技力と演出力で

クレーム、クレマーからは逃げない

### 2. 現場がすべて

商品の仕入れ、商品開発は現場目線で

現場に足を運ばずに見えるものはない

あきらめない、失敗をおそれない、おそれさせない

### 3. 運とツキの法則

評価されないからって、一回や2回の挫折があったからといって、あきらめない

パート⇒8年後に正社員⇒1年3か月後に所長

素直な負けず嫌いに

常識は疑う

### 4. 人が育つ環境を作るのが管理職

すべての原因は自分に

仕事の共有化 共感

仲間と日々成長する お互いに育てあう

一人の力には限界が、チーム力は無限大

楽しんでいる人にはかなわない

#### 最後に

学歴がなくても、仕事の経験がなくても、年齢が高くても、そんなことは関係ありません。大切なのは自分で限界を作らない事だと思います。頑張ってきたことは必ず成果につながると実感しています。

この講演が、自分の仕事を楽しみながら、コミュニケーションを大切に、勇気をもって先ず一步を踏み出していただけるきっかけになれば幸いです。