

アソシア志友館主催 「一語一笑セミナー」

日高明代氏 講演会

「トップセールスが実践したお客様ファンづくり」

講師：日高明代（ひだかあきよ） 元 カルティエ 店長・グランヴァンダー

講師プロフィール

20歳 三井信託銀行入社。結婚、育児のため退職
35歳 セリーヌ 入社。その後、離婚。宛名書の内職などをしながら生計を立てる。
45歳 カルティエにヘッドハンティング。その後、店長に就任。
58歳 がんを患い、14時間の手術を受ける。一時休職。
60歳 カルティエ『グランヴァンダー』に就任
67歳 退職

『グランヴァンダー』とはフランス語で「憧れの人」。カルティエにおいて、世界トップクラスの接客能力と販売実績を持つスタッフにしか与えられないタイトルです。日本では2人しか存在しないまさしくプロフェッショナルです。

日高氏は言います、『販売や営業において最も重要なことは「ファンづくり」。お客様にいかに喜んでいただけるか、お客様にどのようにお力になれるか、の繰り返し。セールスはその結果である』と。そして、そのために日高氏が実践してきたことは、「相手のことを真剣に想うこと」。そうはいっても人の気持ちは全てがわかるわけではありません。しかし「全力で向き合った」からこそ得られた成功や失敗の全てが繋がっています。

そして、日高氏にとって、それは仕事だけでなく子育てや部下育成においても同様です。まさしく、柴田理事長の言う「仕事の仕方は生き方」です。本講座では、日高氏が実践してきた具体例を学ぶとともに、その根底にある熱い心に触れてみたいと思います。

日時：2018年7月25日（水） 講演時間：19時～20時30分

場所：第二太閤ビル8階会議室

定員 30名 参加費：2,000円（アソシア志友館会員：1,000円） ★懇親会参加者は別途3,000円

★申込み先：アソシア志友館 TEL 052-453-0037

〒453-0015 名古屋市中村区椿町21-2 第二太閤ビル7階 FAX 052-485-8739

HP <http://shiyuukan.com> E-mail Shiyuukan@gmail.com