

出合いは必然、皆様とのご縁を大切に！

いつもバイバイ、あふれるニュースレター
 利淑も喜びます。

ありがとう！！

こっし〜さん、いつもありがとうございます！
 また会いましょうね(*^^)v

お名前(ペンネーム・イニシャル)
 こっし〜

磯貝和美様

こちらを先日(大変お忙し)とびいれた。
 ニュースレター等に拝見させて頂き、
 今後とも宜しくお願い致します。

お名前(ペンネーム・イニシャル)
 磯貝和美

服部さん、ありがとうございます！
 今月号も読んでやってください。
 今後ともよろしくお願いいたします！

コンフォルト インフォメーション

隔月開催のウィン合同会計事務所さんのウィンセミナーが
 めでたく **40 回目**を迎えられます！おめでとうございます☆

ウィンセミナーの特徴は・・・アットホームな雰囲気です。
 お声がけされる先生がたのお人柄が反映されています(*^^)v

今月は私も参加するので、皆さんも一緒にいかがですか？
 お申し込みは直接でもOKですし、私のほうでも承りますよ！

ウィンセミナー

第40回記念 ウィンセミナー

～会社の力を最大限に発揮して利益をあげる！～
 今だからこそランチェスター法則 応用の経営戦略
 ランチェスター法則とは別名「競争の法則」とも呼ばれております。
 併発競争の存在は、必ずしも競争状態におかれています。こういう時代は必ず
 「つぶれない体質の会社」になる必要があります。経営資源が少なく中小企業が
 つぶれないためには、何かが1つを作る必要があります。1つ作りを進めていく中で
 つぶれない体質になり、チャンスとともに更に飛躍できる会社になります。
 このセミナーで1つ作りへの「きっかけ」をつかんで頂ければ幸いです。

2011年8月26日(金) 共催 ウィン合同会計事務所
<http://www.kcsf.com/inf/0826/>
<http://www.kcsf.com/inf/0826/0826/>

18:00～	受付開始
18:15～18:30	ワンポイントセミナー(松本税理士事務所 有本 実典)
18:30～19:45	ウィンセミナー
20:00～21:30	懇親会

講師 加 藤 蘭：ランチェスター経営大阪 代表 井上 勇之 先生
 加 藤 蘭：2,000円
 加 藤 蘭：40名様 限定
 加 藤 蘭：ドーンセンター セミナー室
 大阪市中央区大手前1-3-49 TEL 06-6910-8500
 地下鉄谷町線「天満橋」駅下車、1番出口より東へ約350m。
<http://www.dooncenter.com/seminar/0826/>
 加 藤 蘭 会：セミナー終了後、懇親会を予定しております。
 会費は3,000円となっております。

※会場の前より当日キャンセルの場合は参加料の一部1,500円を負担していることとなります。
 お問い合わせ：ウィン合同会計事務所(担当：小坂)
 大阪市中央区谷町1-3-5 オクラ天満橋ビル5F
 TEL 06-6910-7286 E-MAIL w@kcsf.jp
 送付先 ウィン合同会計事務所 FAX 06-6945-7008
 以下3つの項目のうち、該当するものに○印をお願いいたします。
 1. セミナー、懇親会とも参加する。 2. セミナーのみ参加する。
 3. セミナーには参加できないが、使用した資料があれば欲しい。

編集 後記

残暑お見舞い申し上げます。皆様、お変わりありませんか？
 夏の風物詩、花火も観に行かず... 海にも山にも出かけず...
 日常生活だけで日焼けをしている今日この頃です(笑)
 お盆の間はほんの少し活動的にしろうかと、計画中です。
 皆様は夏の思い出をたくさん作ってくださいね!!!

株式会社コンフォルト

〒542-0081 大阪市中央区南船場2丁目10-27 KAZU.IT BLDG 6F
 Tel:06-6281-5666/Fax:06-6120-5551/Mail:info@cs-confort.co.jp/URL:http://cs-confort.co.jp
 『接遇コンサルタント磯貝和美の Confort 成長日記』 ブログ版 <http://ameblo.jp/confort323/>

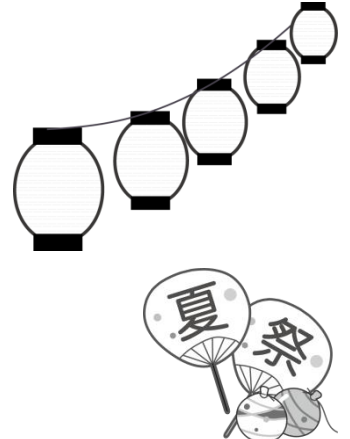


接遇コンサルタント磯貝和美の Confort 成長日記

Vol. 20

TOPICS

- ❖ だいと&あきと、夏休みを全力で楽しんでます♪
- ❖ 今月も全力投球、コンフォルト動向！
- ❖ 最近ハマってること！
- ❖ 接遇コンサルタントの視点！
- ❖ 出合いは必然、皆様とのご縁を大切に！
- ❖ コンフォルトインフォメーション！
- ❖ 編集後記



だいと&あきと、夏休みを全力で楽しんでます♪

祝☆発行2周年
 いつもありがとうございます！



戦国祭りに行ったり
 畑で収穫をしたり
 伊勢に旅行に行ったり

パパとママと僕たちで
 めっちゃ楽しんでるよ〜♪

夏休みの宿題は...だけと。



今月も全力投球、コンフォルト動向！

店舗責任者のための 指導力&コミュニケーション力向上研修

1 本研修の学習内容

- 店舗責任者の心構えと役割
- コミュニケーションの仕組みと成り立ち
- スタッフとの信頼関係を築く方法

研修内容	研修時間	研修場所
● 1. 店舗責任者の心構えと役割 - スタッフとの信頼関係を築く方法 - スタッフのモチベーションを上げる方法 - チームワークの重要性を知る - 1人でできることとチームワークの重要性を知る	2時間	店舗責任者の心構えと役割、コミュニケーションの仕組みと成り立ち、スタッフとの信頼関係を築く方法
● 2. コミュニケーションの仕組みと成り立ち - 言葉の伝わり方を知る - コミュニケーションの重要性を知る - コミュニケーションの効果を上げる方法	2時間	言葉の伝わり方を知る、コミュニケーションの重要性を知る、コミュニケーションの効果を上げる方法
● 3. スタッフとの信頼関係を築く方法 - スタッフのモチベーションを上げる方法 - スタッフの信頼関係を築く方法 - スタッフの信頼関係を築く方法	2時間	スタッフのモチベーションを上げる方法、スタッフの信頼関係を築く方法、スタッフの信頼関係を築く方法

2 本研修の特徴

- 店舗責任者の心構えと役割、コミュニケーションの仕組みと成り立ち、スタッフとの信頼関係を築く方法
- コミュニケーションの重要性を知る、コミュニケーションの効果を上げる方法
- スタッフのモチベーションを上げる方法、スタッフの信頼関係を築く方法

3 本研修受講後の効果

- 店舗責任者の心構えと役割、コミュニケーションの仕組みと成り立ち、スタッフとの信頼関係を築く方法
- コミュニケーションの重要性を知る、コミュニケーションの効果を上げる方法
- スタッフのモチベーションを上げる方法、スタッフの信頼関係を築く方法

Confort 札幌市中央区南一条西2-10-27-605 TEL:06-6281-5666 FAX:06-6120-0551 <http://www.confort.co.jp>

店舗責任者のための「指導力&コミュニケーション力向上研修」

1年前の9月から6か月という長期にわたって食肉小売店さまの接客マニュアルを制作しました。総数は80ページという大作でございます(笑)

マニュアルの完成後にいただいたご依頼は

- エリア長への研修(3h×7回)
- 店舗責任者への研修(10h×7店舗)

エリア長への研修は2カ月かけて終了しました。現在進行形なのは、各地域での店舗責任者研修です。

★コンフォルトの指導者研修

<http://www.cs-confort.co.jp/kensyuu/shinjishidouin.html>



最近ハマってること ~タニタ食堂のレシピでカロリーOFF~

最近の私がハマっていることは… タニタの社員食堂を再現すること！

やっと料理に興味を持った(やらざるを得なくなった)今日この頃。

お料理初心者の味方！クックパッドを愛読するところから始まり、簡単でおいしいと評判のケンタロウさんにもお世話になりつつ、自由奔放に料理をしていましたが…カロリーが高すぎる？！

そんなときにテレビで見たのがタニタの社員食堂のレシピ。定食として載っているのをそのまま作れば簡単&ヘルシーです！

サツソク本屋さんで2冊を大人買いして実践、実践。週の半分ぐらいしか作れませんが…効果は出るかしら？笑

ちなみに、iPhoneのアプリとしても発売されたようです☆



接客マナーDVD「接遇のいろは」 お客さまからの嬉しいご感想を紹介します☆

先日、接遇のいろはDVDを利用させていただきました！接遇に関する内容がわかりやすく、的確にまとめられており本当に助かりました！時間もあっという間に感じるほど内容は申し分なく、テキストと平行して使わせていただきました。

DVDを見た後、項目ごとに私が弊社の業務に置き換えながら補足説明を加えてみたりもしました。今回は学生のアルバイトが対象でしたが、今まで意識したことのない内容だったと思いますし、皆真剣に聞いてくれていました。また、機会を見て改めて既存スタッフにも見せるつもりです。

磯貝さんが終始、講師として出ておられますので、DVDなのになんだかそこにいらっしやる錯覚を覚えました。とくに今回は大画面で上映しながら行いましたから、余計に存在感が増しましたよ(笑) こうして“磯貝さんの分身”が各会社で講義をされていくのですね。今後の効果のほどが楽しみです♪ これからもこのDVDを活かし、弊社の業務も向上できるように頑張っ参ります。

昨年、研修を実施させていただいたお客さま。リピート研修を依頼しようと、弊社HPをご覧になって発売直後のDVDを発見→即ご注文くださったそうです！お買い上げありがとうございます！！まさに！このようにご利用いただけると嬉しいです☆皆さまもご参考になさってください(*^_^*)



接客コンサルタントの視点



相手を敵にするのもアナタ次第、味方にするのもアナタ次第！

つい先日、熱心に自己改革をなさっているお客さまとの話題に上ったのがコチラ↑↑のお話です。

非常に有名なセミナーの課題として取り組んでいらっしゃるのが「苦手の克服」という作業でざっくり言うと…苦手な人にアプローチをすることで苦手意識を消すということです。複数人の苦手な人リストの中から、さらに厳選して本当に苦手な人を選びだしたお客さま。その苦手な人との具体的な関わり方を目標として設定して、勇気を振り絞って実践されました。

まずは『相手の目を見て笑顔で挨拶をする』というところから心がけてみたそうです。

そのお相手は私も存じ上げていますがキリリとしたお顔立ちの男性(ちょっぴりコワモテ)で私が同席する会議やミーティングの席でも、本部側にビシバシと厳しいご意見をくださる方。。

お客さまが笑顔であいさつをしてみると、お相手もニコリとあいさつを返してくれたりミーティングの席で凹んでしまったお客さまのことを気遣ってくれていたことが判明したり

自分が勝手に壁を作っていたんだ、相手を観ようとしなかった、受け容れようとしなかった、と。こちらのお客さまが手に入れた大きな気づきは皆さんにも当てはまるものではないでしょうか？

