

専門学校研修セミナー

リアルな観光業から学ぶ／沖縄研修セミナー ※同時に添乗員研修も可能です

日付	セミナー内容	課題
1日目	<p>■統計からわかる自社商品 都道府県の観光統計資料を使い、自社の商品を分析します。自社の商品を知ることで、商品を購入するお客様を知ることが出来ます。お客様を知ることで、販売方法へつなげていきます。</p> <p>■しくじりから学ぶ 実際に私の経験してきた実例を基にお話しをていきます。成功の裏には、多くの成功しない事例がたくさんあります。経営者として、私ほどの馬鹿はいないと思いますので、この話を聞くと元気が出ます。</p>	<p>■統計から自社商品を分析する ■自社商品の特徴を知る ■自社商品の金額を知る ■自社商品の強みを知る ■自社商品から購入者／顧客を知る ■購入者から販路を知り作る</p> <p>■実際の経験談／失敗と成功を知る ■人生の分岐点を知る ■人生の分岐点での思考を知る ■人生の分岐点での行動を知る ■人生の課題を見つける ■思考の大切さを知る／実践する</p>
2日目	<p>■ひきつける接客術 経営に必須である、接客を伝えていきます。ひきつける接客術が出来れば、クチコミリピーターの数が増えます。イコール、経営の安定につながります。</p> <p>■効率化／段取り／現場から学ぶ 日々の業務に追われると、効率化が見えなくなります。私が実際に行っている「業務の効率化」「段取り方法」「業務の最適化」を伝えています。</p> <p>■体験しながら考え／学ぶ ※1つの体験 キャニオニング ジャングル冒険 ロッククライミング シュノーケリング</p>	<p>■接客のポイントを知る ■観光客の行動パターンを知る ■接客からのクチコミ率をあげる ■接客からのリピート率をあげる ■接客から経営の安定化を図る</p> <p>■実際の業務の効率化を知る ■効率化の必要性と重要性を理解する ■これからの業務の効率化を考える ■スケジュールの流れを段取りする ■段取りの重要性と必要性を理解する</p> <p>■実際に体験をしツアー内容をチェックする ■体験から自社商品の特徴や強みを知る ■体験からお客様層を分析する ■体験から段取りの流れを把握／理解する ■実際の接客体験をする ■体験から効率化の重要性と必要性を知る</p>

