・具体的な行動に変えて、メンバー1人1人に伝えていきたいと思います。
・ほしい知識、セールストーク、もっかりレ、知識も身につけさせて、本があげてあります。
・計画、企画書をしっかりと書き、実行していく。ロープレも行い、お客様から逃げることもさせない。

・計画や内容をことこまかに伝える。
・知識、販売方法、作業について アドバイス
(アドバイスすることについて、自分自身も勉強になると感じた。
ものごとをおしえるにあたって、自分自身がきちんとした知識がつけよう。

様々な情報源。
・綿密な計画、企画
・逃げずに接客をする大切さ。

・自分が率先してお客様と接していかなければと思いました。
パフォーマンスの⑥。

・仕事の計画の内容をよりくわしく伝える。
・ぐたいてきに指示、する。
・お客様をゆうどうする(tel)
・お客が逃げない様な接面設時間をふやす。
・ロープレで[illegible]おしえてあげる。
・話し方、知識など。
・お客様と接する上司ばかり作業は×