

お客様作りは、すくなく奥探して、実際やるとなすと大変そうだと感じました。

自分が理解していない内容ばかりでかなり勉強になりました。

自分が率先して、販売行動していくことにおた、スタッフが押しなついてくるので、今回は今回の研修を終えて、自分が今一番やらなければならないことかと感じました。部下や、アルバイトに頼りたければ良いかと思つた。

店柄が変か、店や方や内容などが変わっているか今回の研修で今更にも、これまで成り立ってきた仕組みでも出せる事をもちょうと確認してみようと思つた。今出せる事をしっかりと考え、すばやく介助にうつらしていいと感じました。

改めて今やっている事やツールの再確認、重要性を見直すことができませんでした。

とにかくしっかりと考え、本音にやり通す!! やっている様子を全然できていないなと感じたので、スタッフ全員を巻き込んで今日教えてもらったこと、見直すべきところを共有したいです。

「お客様との会話の基本」は早速明日の朝礼でみんなに伝えたいと思います!! ありがとうございました!!

普段意識せずにやっている事やできていない事が明確に分かり現場で何をしたら良いかわらないうの。どのようにやっていくか決め易くなる。

後輩や新入社員、同じレベルスタッフでもできていない事が多くあり、結果ない時どのように接して教育していいかわかなくて自分も行動しないう。適切なアドバイス、サポートフィードバックが出来るようにして行きたい。

過去の外部講師と違い、あの現場目線で話していただけるので非常に役に立つ内容でした。デジタルの時代ですが、人の力によるアソビが何よりも大事な事は再認識しました。今後の研修内容は自分だけでなく、部下にも共有も行いたいと思います。

分かった事はまた改めて再確認できました、分からなかった事は現場でも使えるようにやっていきたいと思つた。固定化がいかに大事な事が分かりました。

分かった事はまた改めて再確認できました、分からなかった事は現場でも使えるようにやっていきたいと思つた。固定化がいかに大事な事が分かりました。