



本研修は、カーセンサーを発行する(株)リクルートマーケティングパートナーズ(旧自動車カンパニー)の全面協力による、CS(お客様満足)の考え方、経営面から見たCS向上の考え方、今いるお客様の分析、お客様との接点の分析、CS 向上の社内での取り組み方をご紹介します、CS 向上の基礎となる内容です。これは中古自動車販売士の必須スキルと位置付けており、中古自動車販売士として認定された方に受講いただけるものとしております。

本研修は、中古自動車販売士のステップアップ研修として、車両見極め初級研修とともにお客様との接点を強化する一連の研修メニューの1つに位置付けられています。

<ポイント>

- お客様との接点を自社に置き換えて徹底分析、店舗で即実践可能
- 中古自動車販売士認定者が受講可能
- 安心信頼の認定店『JU適正販売店』の要件の1つとなる

<開催概要>

受講資格	中古自動車販売士 認定者 中古自動車販売士在籍店の代表者(経営者)
認定	本部管理名簿に登録(非公開)
スケジュール	3 時間
受講内容	リクルートマーケティングパートナーズ作成資料によるお客様との接点強化について
講師	本部講師
受講料	無料

<日時・場所>

平成27年 11 月 12 日 (木) 13 時～ ※12 時 50 分までに受付にお越しください

JU東京 越谷AA会場 会議室

埼玉県越谷市川柳町4-322 TEL:048-990-8611

<お申し込み>

下記受講申込書に必要事項をご記入いただき、ご所属の JU 事務局へご提出ください

JU CS基礎研修 受講申込書

ご所属会社名 _____

販売士在籍店名 _____

販売士在籍店住所 _____ TEL _____

お名前 _____ 生年月日 T・S・H _____ 年 _____ 月 _____ 日

販売士認定番号 _____

※中古自動車販売士認定番号をご記入ください

※複数名でのお申し込みの場合はお手数ですが本紙をコピーしてお使いください

【個人情報について】お申し込みにより当会が知りえた受講者の個人情報は研修運営・管理・関連情報提供のために利用し、法令等に基づき提供を求められた場合を除き、中販連・講習委託先以外の第三者に提供いたしません。