

売上・販路拡大支援事業

# インバウンド（訪日観光客）対策セミナー

中華圏訪日のツアー誘致やアテンド業務に携わり  
訪日観光客の消費行動を知り尽くした第一人者が伝授

企画提案事業



Japan

Tax-free

for



観光業・宿泊業

小売・サービス業

飲食業・運輸業

もっと  
売れる

# 新・おもてなし接客販売術

政府は2020年の訪日外国人客の目標を4000万人に!!  
訪日観光客の消費額の70%は中華圏からの観光客

年々増加する訪日観光客は観光施設や宿泊・小売・飲食業等の幅広い業種に大きな経済効果をもたらすため、最新の購買行動や接客方法を理解して対応することが感動を与え売上にもつながります。

そこで本講座では、中華圏観光客の誘致やアテンド業務等で訪日観光客の考えや行動を知り尽くした講師が、現場で即実践できる接客販売のコツを豊富な事例を交え伝授します。

## 【講師】

レジャーサービス研究所

所長 齊藤 茂一氏



1962年生まれ。(株)オリエンタルランド(東京ディズニーランド)、レジャー施設の運営会社を経て、2000年より中国へ進出し販売・サービス指導の講師を務め、04年レジャーサービス研究所を日本と上海に開設してインバウンド事業を開始する。現在、中華系訪日観光客のツアー誘致は25,000人超。中国での販売サービス研修の受講者総数は約33,000人を数え、インバウンドビジネスの接客販売指導の第一人者として知られる。  
【著書】『中国人観光客にもっと売る「新おもてなし術」』他

## 【講座内容】

- ◆インバウンドビジネスとは何か
- ◆中華圏観光客への接客販売のコツ
  - ・ツアー客の購買意欲を刺激する方法
  - ・すぐ出来る売上げを伸ばす「メモPOPの活用」他
- ◆ココがダメ!日本のインバウンドビジネス
  - ・中国人観光客は外見で判断するな!
  - ・「感動するおもてなし」から「売るためのおもてなし」へ 他
- ◆観光客が押し寄せる集客・PRのコツ
  - ・観光スポットのPR方法を再考する 他
- ◆飲食店・ホテル・タクシー業界の対応法
  - ・居酒屋に客単価数万円の超上客が来店する
  - ・外国人対応のメニュー表示の方法
  - ・あるタクシー運転手の工夫成功の事例 他

日時 令和元年9月11日(水)

14:00~16:00

会場 蕨商工会議所  
3階 多目的ホール

定員 50名

申込 9月5日(木)までに、お申込みください。  
TEL▶048-432-2655  
FAX▶048-444-1785

主催 蕨商工会議所

受講無料

\* 切らずにFAXしてください。

申込: 月 日

## 「インバウンド（訪日観光客）対策セミナー」受講申込書

|      |                |      |
|------|----------------|------|
| 事業所名 | [TEL]<br>[FAX] | 受講者名 |
| 所在地  | 〒              |      |

\*ご記入されました個人情報は、セミナー運営以外の目的で使用することはありません。\*3名からのお申し込みは、本紙をコピーしてお使いください。