

<キーポイントをつかむ>

I. 「素材についての説明」

例) 「〇〇産の〇〇でございます」「新鮮な」「有機栽培の」

II. 「装飾する言葉」

例) 「〇〇風」「〇〇風味」「相性が良い」「旨みが詰まった」

III. 「感覚的表現」

例) 「さっぱりとした」「あたたかい」「ジューシーな」

IV. 「決定打」

例) 「他には真似できない」「本物の〇〇」「味は格別!!!」

<ポイント>

「いかに“心”をつかむか」ということ。

お客様が「イメージ」しやすい言葉を、

「行きたくなる」「来たくなる」言葉を、『伝える』ことがカギ。

注意点は「自分がそう思っているか」。

心にもないことを言うのでは、お客様には伝わらないので、

しっかりと、感情を込めて。

「素晴らしさ」や「感動」をいかに伝えるのか。

例えばあなたが嫌いな事柄であろうとも、「素晴らしさ」を伝える。

それが『プロ』である皆さんのすべきこと。

「ありがとう」といわれて嬉しくない人はいません。

皆さんがお客様に接するひとつひとつが「ありがとう」につながるということをし

っかりと意識して、スキルを身につけていただきたい。