

お願い：事業所責任者の皆様、フロントスタッフにお渡しください。

2023年9月12日

公益社団法人日本テニス事業協会  
会 員 各 位



公益社団法人日本テニス事業協会  
会 長 大久保清一  
フロント部会  
部会長 杉山 利昌

公益社団法人日本テニス事業協会 フロント部会主催  
**第36回フロント・ステップアップ・アカデミーのご案内**  
～「新規入会者」「継続者」はスクールの要！！  
フロント目線で一緒に考えてみよう！～

拝啓 時下ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。平素から本協会へは種々ご協力を賜り厚くお礼申し上げます。

さて今回のフロント・ステップアップ・アカデミーでは、第一部で GODAI港北 副支配人 守屋 晴美氏に「ファンを増やすための仕組み作り」について、CX（顧客体験価値）を中心にお話しいただきます。第二部ではグループディスカッションを通して「継続率をアップする方法」を一緒に考えてまいります。他社の方々と共に考え、学ぶことで新しいヒントが見つかると思います。

当部会では、フロントの重要課題を各事業所のフロントスタッフと一緒に掘り下げることにより、テニス界を盛り上げていきたいと考えております。

つきましては、本主旨をご理解賜り、対象である**フロントスタッフのご参加**をお取り計らいくださいますようお願い申し上げます。

末筆になりますが貴事業所のますますのご発展をお祈り申し上げます。

敬 具

記

■日 時：2023年11月7日(火) 14:00～17:00  
17:30～懇親会を予定※任意参加

■場 所：公益社団法人日本テニス事業協会 会議室  
東京都千代田区神田錦町1-10-1サクラビル4階 (1月5日に移転)  
※新宿ではございませんのでお間違えのないようご注意ください。

■参加費：加盟会員・TP 3,300円(税込)  
非加盟 6,600円(税込) / 非加盟(JPTA) 4,950円(税込)

※懇親会費 5,000円(税込)

※任意参加ですので、参加される方は参加申込書に必ずチェックをお願いいたします。

■定 員：30名(定員になり次第締切)

■申込締切：2023年10月31日(火)(定員になり次第締切)

■申 込 先：公益社団法人日本テニス事業協会 事務局 (FAX. 03-5577-7362)

- 申込方法：所定の申込用紙に必要事項をご記入の上、上記へFAXにてご送付下さい。  
 (お申し込み後、受付確認票をFAXにてお送りいたします。)  
 なお、参加費用は締切日までに下記口座にお振り込みをお願いいたします。

【振込先口座】

銀行名：三菱UFJ銀行 新宿中央支店  
 口座番号：普通口座 No. 5 4 4 8 9 3 8  
 口座名：公益社団法人日本テニス事業協会 研修会事務局

- キャンセル料：2営業日前18:00から1営業日前18:00まで50%、以降より当日は100%  
 のキャンセル料金を頂戴いたします。(土日祝は休業です)  
 ※返金手数料は参加者負担とします  
 ※懇親会費も同様とします。

- 本アカデミーはテニスプロデューサー資格更新要件の対象となるアカデミーです。有資格者は登録番号をご記入ください。(公社)日本プロテニス協会資格者の方は本アカデミーにおいて(公社)日本プロテニス協会の研修ポイントを2ポイント取得できますので、登録番号をご記入ください。

■ 2023年11月7日(火) スケジュール予定

時間	内容
13:30～	受付 公益社団法人日本テニス事業協会 会議室 (千代田区神田錦町)
14:00～14:05	開会挨拶 会長 大久保 清一
14:05～15:35 第一部	講師：GODAI港北 副支配人 守屋 晴美氏 テーマ：「テニス(スクール)ファンを増やすための仕組み作り」 ～ファンを増やすために何が必要かを創造する～ なぜ今、CX(顧客体験価値が注目されているのか。体験受講者がスクールに問合せをしてから体験受講当日を迎え、体験フォローまでにどのような感情を抱き、またフロントとしてそのお客様にどのような体験価値を届けることが必要か。お客様の感情を創造し一人でも多くのファンを増やしていきましょう!
15:35～15:45	休憩
15:45～16:50 第二部	説明(開始5分程度) グループディスカッション「継続率をアップする方法」 テーマ：①入会して間もない方 ②中長期在籍している方 ③3月末(年度末)の退会阻止施策 上記3点に注目して意見交換を行います。
16:50～17:00	発表、まとめ及び閉会挨拶

【第一部講師】守屋 晴美氏(もりや はるみ)プロフィール

テニスクラブでインストラクターとして7年間コートに立ち、その後テニススクールのフロント業務に就く。一時は、ブライダル業界にてプランナーの仕事を経験し、ひとりひとりに合ったプランニングを提案することで個客対応の大切さを学ぶ。数年後、プランナー時代に学んだ個客対応をテニス業界で活かしたくテニススクールのフロントに戻り、お客様・コーチ・フロントの関係性を重要視し、現場にて指導・育成している。

