

1～2人サロン推奨

技術：店販＝1：3の実績が物語る  
マンツーマンだからできる  
カウンセリングと

# 店販の極意

今、お客様の情報はどこまで知っていますか？  
「お客様と向き合う」「お客様に寄り添う」  
それを突き詰めるとどんな関係性になるのでしょうか？  
このセミナーでは、技術：店販＝1:3を実現した秘訣を公開していただき、カ  
ウンセリングから店販まで、個人サロンの1つのあり方を学んでいただきます。

簡単お申し込みは  
こちらのQRより



大阪

6.17 Mon.  
13:00～16:00

7.22 Mon.  
13:00～16:00

8.19 Mon.  
13:00～16:00

※本セミナーは3回コースになります。

定員

10名

受講料

16,500円(税込)

会場

株式会社リーディアル  
大阪スタジオ

〒532-0011  
大阪府大阪市淀川区西中島5-11-9  
新大阪中里ビル9F



対象

アシスタント・スタイリスト・オーナー

準備物

筆記用具

申込方法

申し込み欄記入の上FAX、または当社HP、  
上記「申込QRコード」より受付



講師

西村 準二 氏 / Re Beaut 代表

2011年6月、神戸市にて Hair&Beauty Re Beautを開業。サロンは1日  
に3名限定のプライベートサロンとなっており、新規は紹介制のみ受付。  
技術単価は15,000円で、平均客単価は60,000円前後。技術と商品  
の売上比率は1：3となっており、直近1年間の店販売上は約2,000万  
円。2020年からは店販コンサルティング活動も開始し、2021年現  
在ではメーカー主催の店販セミナーの講師としても登壇。また、サロンを  
見学に来る理美容師の方々も多く、幅広い業界内で注目されている。

こんな方におすすめ！

- ✓ お客様と関係性を深めたい
- ✓ 顧客の悩みに寄り添ったカウンセリングを習得したい方
- ✓ もっと顧客に寄り添った仕事をしたい
- ✓ 店販が売れる秘訣を知りたい

セミナー内容

6.17 Mon.

DAY  
01

店販のあり方・考え方  
失客を生む店販とお客様をファンにする店販  
カウンセリングで起こるミスマッチ  
カウンセリングロールプレイング  
サロンケアとホームケアの違いと認識

7.22 Mon.

DAY  
02

店販につながるための顧客育成  
クロージングで心掛けること  
リピート率を上げる店販とは  
スコープ診断を取り入れる理由  
顧客育成につながる話し方のロールプレイング

8.19 Mon.

DAY  
03

1日目・2日目の振り返り  
カウンセリングシートについて  
カウンセリングのポイント（本質を聞く）  
カウンセリングのポイント（話を聞いてもらえる関係作り）  
相モデルでのカウンセリング実践  
※店販をするうえで髪のプロとしての基礎知識も盛り込まれています。

参加申込欄【FAX：06-6195-9942】株式会社リーディアル

サロン様名		参加者氏名	
TEL	弊社担当名	得意先コード	参加者氏名

お問い合わせ

LEDEAL

株式会社リーディアル

TEL：06-6195-9622  
FAX：06-6195-9942

