

1～2人サロン推奨

技術：店販=1:3の実績が語る
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、お客様の情報ほどこまごま知っていますか？「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。

奈良

2.10 DAY1
mon
13:00～16:00

3.3 DAY2
mon
13:00～16:00

4.14 DAY3
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
奈良スタジオ

〒630-8114
奈良県奈良市芝辻町4-9-2-101



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、
右記「申込QRコード」より受付

簡単お申し込みはこちらのQRより



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、サロンを見学に来れ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。

RECOMMEND

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

CONTENTS

セミナー内容

DAY
01 | 2.10 Mon.

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

DAY
02 | 3.3 Mon.

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

DAY
03 | 4.14 Mon.

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：0742-33-5061】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：0742-30-0551
FAX：0742-33-5061

