



人間力を高めると、勝手にお客様に支持される
チマリズム式

店販の極意

[2回コース]

DAY1 2026.2.18 WED 19:30-20:30

DAY2 2026.2.25 WED 19:30-20:30



サロンでの店販は、売上のためだけでなく、お客様との信頼関係を深め、失客を防ぐための重要な手段です。

ホームケアの提案は、お客様が来店しない期間を支える“サロンの声”であり、続けてもらうほど積み上がるリピートビジネス＝サロンの資産になります。来店サイクルが伸びる時代、店販は美容師が必ず押さえておくべきスキルです。とはいっても、技術中心の働き方の中で店販が後回しになりがちな現場も少なくありません。本セミナーでは、そんな課題を解決し、無理なく伝わる店販提案の基礎と実践方法を短期間で学んでいただけます。

定員

50名

受講料

無料

会場

無料オンライン会議システム「Zoom」にて開催

※お申込みいただいたサロン様には改めて弊社営業からZoomのURLをお渡しさせていただきます。

申込方法

申し込み欄記入の上FAX、または当社HP、右記QRコードより
申し込み



申込QRコード

講師



リズム株式会社
特販事業部 エリアマネージャー
ヴェールルージュ美容専門学校 非常勤講師

村上 千万里 氏

美容業界歴25年。全国で物販売上UPセミナーを展開し、リズム名物ZOOMセミナーの人気講師として知られる村上千万里氏。サロンのリアルを知り尽くした視点と、思わず前のめりになる“分かりやすい解説”で、多くのサロンの物販売上を伸ばしてきた実力派。

対象

- ✓ 店販に苦手意識があり、どのように提案していいか分からぬ方
- ✓ お客様との信頼関係をもっと深めたい方
- ✓ 購入につながる会話の流れ・クロージング方法を知りたい方
- ✓ 商品説明はできるのに、成約までのあと一歩が踏み込めない方
- ✓ 店販比率を上げたいが、仕組みや型がなく成果が安定しない方

セミナー内容

【DAY1】基礎編

- ・購買の可能性の確認
- ・信頼を築く5つのポイント
- ・店販提案時の6つのポイント

【DAY2】応用編

- ・顧客のタイプに合わせたアプローチの仕方
→クロージング方法
- ・実際の商品の販売方法（ジャンパーニュの例）
- ・失客の原因と対処

お問い合わせ

