

ちょっと教えてください。
貴店には「店販トーク基本マニュアル」が、
ありますか？もし、これから作成されるので
したら、たった5時間で簡単に出来上がり、
客単も来店回数も増える講座があります。



“みんなで店販”アカデミー

《前編》2月17日(月)10:00~12:30 《後編》2月17日(月)13:30~16:00

《前編》《後編》に参加されますと、次の5つのメリットが手に入ります。

1. 貴社、貴店それぞれの**店販トーク基本マニュアル**が出来上がります。
2. 作成されたトークマニュアルの**トレーニング方法が明確**になります。
3. サロン現場でアプローチが**しっかりチャレンジ**されるためのチェックシートが手に入ります。
4. 店販が得意なスタッフと、苦手だったスタッフの**店販売上の差**が縮まります。
5. 1年間、「みんなで店販」を運用すると**お客様の美容意識**が高まり、客単価が向上します。

◆アカデミー講座の特徴◆

1. 門外不出の店販トーク記入シートを使い、基本マニュアルを作成。

店販アプローチの「見える化」をしていきます。しっかりした雛形や型があるからこそ、その後の応用が効きます。

2. 作成したトークを使いこなす練習方法とトレーニングのツボとコツを体感。

提案トークや店販はスポーツとよく似ています。トレーニングは必須。頭だけで理解しても全く役に立ちません。

3. 成功と成長の3C 法則 チャレンジ→チャンス→チェンジの実践

サロン現場でお客様にチャレンジし続けた人だけが、チャンスに恵まれ、現実が良い方向にチェンジしていきます。

会場:

定員:40名

対象者:どなたでも 持ち物:筆記用具、ノート 受講料:5,800 円(2人目4,800円)

講師:サロンアシスト代表 石山 薫氏

美容業界では珍しい3.5頭身の店販講師。店販セミナーは全国13,000人以上の美容師、エステティシャン、ネイリスト、アイリスト、柔整師が受講。心理学をベースに様々なアプローチを開発し、実績多数。新美容出版より「接客の心理学」を出版。同出版社で月刊誌のコラムも執筆していた。座右の銘は「いっぱい笑って いっぱい生きる」

サロン名	TEL
	() —
住所	
受講者名	受講者名

お申込みは担当営業までお願いいたします。