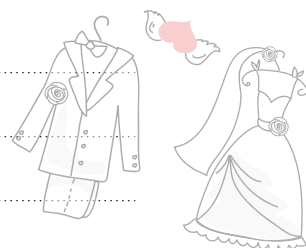


ブライダル経営研究会を主催する
株式会社船井総合研究所だからこそ、

最短・最速 業界特化の即戦力化研修

このような会社にオススメです

- ✓ 新人社員を一日でも早く戦力化させたい
- ✓ ゴールデンウィークには、接客デビューさせたい
- ✓ 成約率のレベルを上げる仕組みがわからない
- ✓ 自社に成約率の高いスタッフがおらず、育成方法がわからない
- ✓ 既存スタッフが忙しく、研修の時間がとれない
- ✓ 研修の内容が何年も変わっていない
- ✓ 他の式場がどういう研修を行なっているか知りたい
- ✓ 接客の流れは教えられるが、決めるための教育にはなっていない



一名様から参加OK!

ブライダルならではの即戦力化を実行できる貴重な機会

大手ブライダル企業で支配人指導も行なってきた経験もある講師が、実践形式で徹底指導。全国各地から集まる参加者は全員が同期! 基本知識とマナーの習得はもちろん、事業所にかえてからのOJTや、ロールプレイングがスムーズに行えるようなカリキュラムが組み込まれた研修です。更に、数多くの同期との交流により、自然と成長意欲が高まります。5月のゴールデンウィークには、戦力として1カウントできる状態をつくります。

詳細は申込書をチェック



参加企業 経営者の声

● A社

新人社員なので、すぐには結果を求めているなかったが、入社から3か月目にはトップ成約率となり、今では、先輩社員を引っ張るエースとして活躍してくれています。

● S社

一般の新人研修とは違い、新規接客に特化していたので、すぐに接客に入ってもらえました。

● E社

最終講座のワークとディスカッションが、かなり刺激があったようです。他社のスタッフをライバル視して日々成長してくれています。

お申込みはこちらから



個別研修も承っております!

ご遠方のため交通費がネックになる。大人数で受けさせたいなどの
お声にもお応えすべく、別途出張研修も承っております。
※詳細はお問合せくださいませ。

TEL: 0120-958-270 (平日9:45~17:30対応) 担当: 大朝

婚礼営業に特化!!

短期集中! 基礎知識を身に付け
入社3ヵ月で60%の平均成約率を実現!

結婚式場・ホテルの
事業担当の皆様
人事担当の皆様

5月のGWに即戦力化できる!

ブライダルプランナー 新人研修

勉強法

スタンス

プロデュース

マーケティング

クロージング

講座だけじゃない! ワークセッション付だから
「明日から活躍できる」プランナーが育つ!!

厳しいブライダル業界で即活躍する人材を育てる

- ①ブライダル業界で新卒から活躍した社員が講義します
- ②業界に特化した研修なので最新のブライダルマーケットを理解できます
- ③社会人として当たり前のマナーも一日で身に付きます
- ④同世代のライバルとの交流が刺激になり、モチベーションも高まります
- ⑤今後、自分が目指すべきキャリアビジョンが整理できます

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様にご迷惑をおかけいたします。新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。また、来場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

結婚式場・ホテル向けブライダル新人研修

お問い合わせNo. S097281

<船井総研セミナー事務局>

Email: seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

Webからお申込みいただけます。 (船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓にお問い合わせ「No.」を入力ください。) →

097281

91.3%の成約率を誇った
元エースプランナーが教える

ゴールデンウィークに60%の 成約率を獲得するための超実践型研修



ブライダルの新規接客に必要な スキルピラミッド



1. スタンス

業界知識・ブライダルホスピタリティ

2. マーケティング

自社・競合の強み、弱みの知識と理解

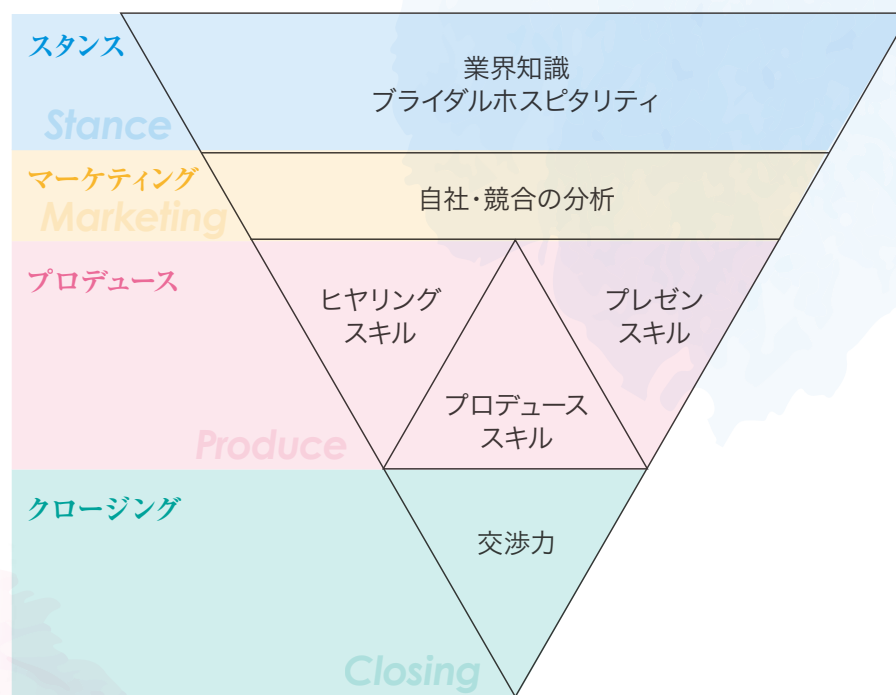
3. プロデュース

ヒヤリング力とプレゼン力

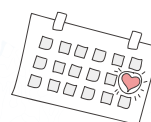
4. クロージング

交渉力

そして、これらのスキルは、ピラミッドのように積み上げていかなければなりません。クロージングのスキルだけ高くても、プロデュース力が無ければ、交渉の余地なく失注します。スタンスから順に一つひとつ学び、理解し、身に着けることが、ブライダルの新規接客においては特に重要になります。



船井総合研究所の研修で身に付けられる 4つのスキル



スタンス

▶ 業界知識

ブライダルスタッフとして当然知っておくべき必要な業界・業態の知識や、来館1件の重みについて、インプットいたします。

▶ ホスピタリティ

ブライダル業界特有で、特殊なマナーや振る舞い方も解説を交えてお伝えいたします。

マーケティング

▶ 自社・競合の分析

何故、自社に来館いただいたのか、そこに成約のヒントがあります。しかし、自社と競合の魅力を正しく理解してなくてはそのヒントは活かせず、失注となります。本研修ではその分析手法について、詳しく解説いたします。

プロデュース

▶ プロデュース力

ブライダルにおけるプロデュースとは、自社の強みをGoalとして逆算したウオントツへ、顧客の潜在ニーズを変化させることが重要です。これは新規接客のみならず、打合せを行うときにも必要なウェディングプランナーとしてのコアスキルです。そのためのヒヤリングスキルとプレゼンスキスを学びます。

クロージング

▶ 交渉力

結婚式という商品は、多くの方が初めて買う高い買い物になります。自社の魅力と顧客のウオントツが合致していても、交渉力がなければ買っていただけません。では、どういったストーリーで交渉を行うのか？研修内でストーリーの組み立て方をご紹介します。

第1講座

オリエンテーション

研修効果を最大化するための心得

- ・研修当日の過ごし方
- ・社会人に必要な勉強法（船井流勉強法について）

船井総合研究所 ライフイベント支援部 シニアコンサルタント 大朝 正博



第2講座

ブライダル業界を取り巻く環境と そのなかで必要なこと

厳しいブライダル業界のなかでも活躍していくために必要な知識と具体的にやるべきこと

船井総合研究所 ライフイベント支援部 シニアコンサルタント 大朝 正博

Stance スタンス

- Point1 ブライダル業界の構造と業態の違いについて
- Point2 マナーを超えた、ブライダルホスピタリティ
- Point3 新規来館1件に対する広告費試算

第3講座

できるブライダルスタッフのマナー・習慣づくり講座

“できる新人”になるためのマナー、新人から身につけるべき考え方・習慣
一流のブライダルスタッフになるために必要なこと

船井総合研究所 ライフイベント支援部 シニアコンサルタント 大朝 正博

Marketing マーケティング

- Point1 自社の魅力を常に考える習慣とは？
- Point2 競合他社へのリスペクトと、差別化のためのマナーとは？

第4講座

ブライダル業界で長く活躍し続けるには？ キャリアビジョンの描き方輝かしい未来に向けた、目標の設定方法

業界で長く活躍し続けるには？ 輝かしい未来に向けた、目標の設定方法

船井総合研究所 ライフイベント支援部 シニアコンサルタント 大朝 正博

Produce プロデュース

- Point1 活躍しているプランナーの目標設定とは？
- Point2 プロデュース力を磨くための方法について
- Point3 ヒヤリング・プレゼンスキルのゴール設定

第5講座

ワークセッション

ここまでの講座内容を踏まえて帰ってからの取り組み内容を決めて、 参加者同士でディスカッション

ここまでの講座を踏まえて、具体的な2つのアウトプットを行います。

船井総合研究所 ライフイベント支援部 リーダー 水島 芳将

Closing クロージング

- ワーク1 自社と競合の分析手法、差別化とは？
- ワーク2 自社会場の魅力の探し方と差別化の方法について

本研修のメイン講師

株式会社船井総合研究所 ライフイベント支援部 シニアコンサルタント 大朝 正博

大手ブライダル企業に新卒入社後、月間成約率91.3%を獲得。当時最年少で営業チーフに抜擢。その後、支配人として着任した会場では業績での表彰はもちろん、顧客満足度での社内表彰も3期連続受賞。ホールディング本社に異動後は、全国のホテル・式場へ業績改善を目的とした社内コンサルとして、集客数・成約率の改善指導や、支配人指導を担当。独立後は、ブライダル関連企業にて常務執行役員営業本部長として活躍。2022年株式会社船井総合研究所に入社後は、約20年間に渡るブライダル実務経験に基づいた実践的なコンサルティングを行い、業績アップを多数実現させている。

研修当日には、こちらの詳細と他スキルアップの実例がまだまだ学べます！！

参加特典 プレゼント

- ・今日の学びを深く身に付けるための新規接客マニュアル
- ・ブライダル経営研究会(継続的に学べる場)無料ご招待

※一社一回限り

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

結婚式場・ホテル向けブライダル新人研修

お問い合わせNo. **S097281**

2023年 **4月7日(金)**

開催時間 10:30~16:30 (受付開始: 10:00~)

(株)船井総合研究所 東京本社
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6
日本生命丸の内ビル21階

JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

日時・会場

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。

また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承ください。新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。

お申込み
期限

各開催日の
4日前まで

●銀行振込み：開催日6日前まで ●クレジットカード：開催日4日前まで

※お支払い方法によって異なりますのでご注意ください※祝日や連休により変動する場合もございます※満席などで期限前にお申込みを締め切る場合もございます

受講料

一般価格

税抜15,000円 (税込**16,500円**) /一名様

会員価格

税抜12,000円 (税込**13,200円**) /一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。尚、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加3日前、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバースPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込み
方法

下記QRコードよりお申込ください。

または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)

右上の検索窓にお問合せNo「097281」を入力、検索ください。

クレジット決済が可能です。受講票はWeb上でご確認いただけます。

お問い合わせ



明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

株式会社船井総合研究所 船井総研セミナー事務局

Email: **seminar271@funaisoken.co.jp**

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください。

●お申込みに関するお問合せ:佐野 ●内容に関するお問合せ:大朝

ご参加いただくにあたり下記ご確認ください

- ・入館時、マスクの着用をお願いしております。
- ・入り口付近に消毒液をご準備しておりますのでご利用ください。
- ・お客様の安心・安全を優先し、赤外線サーモグラフィーによるご来場者様の体温温スクリーニングまたは、非接触型の体温計にて測定を実施いたします。
- ・発熱(37.5度以上)がある場合、入館をお断りいたします。
- ・当社スタッフもマスク着用で業務にあたらせていただきますことをご容赦ください。
- ・体調がすぐれない場合はご参加をご遠慮ください。

※その他、お申込みに関してのよくあるご質問は、「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

お申込みはこちらから



ブライダル経営.com

業績アップメルマガのご案内

株式会社船井総合研究所では、ブライダル業界に特化したメールマガジンを配信しております！
登録は無料！まずはお気軽にご登録ください。

コンサルタントコラム

ブライダル業界の最新時流を
お届けします。

小冊子ダウンロード

毎月更新！経営のヒントを
小冊子におまとめします！

成功事例レポート

船井総合研究所のお付き合い先の
生の成功事例を発信します！

最新セミナー情報

ライフイベントチーム主催の
セミナー情報をいち早くお届け！

このような方におすすめ！

- ✓ ブライダル業界の最新ニュースを知りたい
- ✓ コロナが終息しているのに集客が戻らないまま
- ✓ 成約率は高いが単価が下がっている
- ✓ ナシ婚層を取り込みたい
- ✓ 媒体に依存した集客しかできていない
- ✓ 人材確保・育成に困っている
- ✓ デジタルシフトを考えているが何から取り組めばいいかわからない

1分で簡単登録！QRコードor検索からご登録いただけます

- ①スマートフォンから登録
⇒右のQRコードを読み取る

- ②パソコンから登録
⇒「船井総研 ブライダル経営」で検索
メルマガ登録フォームからご登録ください



お問い合わせ

無料経営相談窓口
TEL:0120-958-270（平日9:45～17:30）担当：大朝