

美容室向け新入社員研修 2023

開催要項

2023 4.3 月

お申込締切日：3月30日（木）

東京会場

場所：船井総合研究所 東京本社 [JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分]
〒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
13:00～16:30【受付12:30～】

2023 4.11 火

お申込締切日：4月7日（金）

東京会場

場所：AP 東京八重洲 [JR「東京駅」八重洲中央口より徒歩6分]
〒104-0031 東京都中央区京橋1丁目10番7号 KPP八重洲ビル
13:00～16:30【受付12:30～】

※全日程とも内容は同じです。
ご都合のよい日程をお選びください。

受講料

一般価格 税抜 20,000 円（税込 22,000 円）／1名様
会員価格 税抜 16,000 円（税込 17,600 円）／1名様

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いたしかねますので、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。

講 座	セミナー内容
第1講座	美容室業界のトレンドと時流 株式会社船井総合研究所 ライフイベント支援部 総田 万紀子
第2講座	業界で長く活躍できる美容師になるために 株式会社船井総合研究所 ライフイベント支援部 総田 万紀子
第3講座	デビューまでにお客様から選ばれるアシスタントになるために 株式会社船井総合研究所 ライフイベント支援部 総田 万紀子
第4講座	お客様から選ばれる続けるスタイリストになるために 株式会社船井総合研究所 ライフイベント支援部 総田 万紀子
第5講座	本日のまとめ 株式会社船井総合研究所 ライフイベント支援部 マネージング・ディレクター 大道 賢作

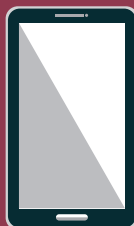
お申込みはこちらから

右記のQRコードを読み取りいただきWebページの
お申込みフォームよりお申込みくださいませ。

セミナー情報をWebページからもご覧いただけます！ <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/097516>

※当セミナーは新入社員向け研修となりますので、新入社員の方が必ずご参加ください。
※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。

【TEL】0120-964-000（平日9:30～17:30）



多忙な事業者の方の
代わりに新入社員を育成！

美容室向け

長く売れ続けるスタイリストを育てるための 新入社員研修 2023

東京会場

2023年4月3日・4月11日

売れるスタイリストに必要な要素



接客力



汲取力



提案力



情報収集力



行動力

優秀なアシスタント育成に向けた本研修の4つのポイント

01 美容師に必要な スタンスを学べる

売れるスタイリストが実践していること
や必要なスタンスを学び、アシスタ
ント時代に必要なることを学びます。

02 正しい仕事癖が 身につく

入社後の“仕事癖”は一生影響します。
楽しく＆長く活躍するための正しい仕
事癖をお伝えします。

03 キャリアイメージ が設計できる

当日は各社にあるキャリアプランの基、
自分の目標を決め、キャリアビジョン
を設計します。

04 目標設定＆実践の ポイントが分かる

ただ学んで終わりや目標設定をして終
わりではなく、やりきるためのポイン
トをお伝えします。

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心よりお見舞い申し上げます。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、会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4-4-10 船井総研大阪本社ビル

美容室向け新入社員研修 2023

お問い合わせ No. S097516

船井総研セミナー事務局

E-mail: 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。（船井総研のホームページ [www.funaisoken.co.jp] 右上検索窓に「お問い合わせ No.」を入力ください。） → [097516](#)

スタートで
差がつく
新人育成

2023 年 4 月入社の新入社員対象
美容室業界に特化した

新人研修

お客様から
選ばれ続ける
美容師に
なるためには

考え方

業界
理解

全国の
ライバル

講座の内容を一部紹介

お客様に選ばれ続けるには
カウンセリング力が重要！

お客様から選ばれ続けるには、ファーストコンタクトが重要です。
特に重要なのはカウンセリング時に
①お客様の悩み
②過去・現在の不満
③なりたいスタイル
をヒアリングし共感した上で、プラスワンの提案をすることです。カウンセリング時に「この人に任せていれば安心」という安心感を与えられるようなカウンセリングのポイントをお伝えします。

先輩から可愛がられることこそ
1 年目の重要な仕事！

1 年目の仕事は、まずは社内に馴染むことが最優先事項です。その上で、お客様と円滑なコミュニケーションを図れるよう、まずは社内でのコミュニケーション力を上げることが重要です。
当日は先輩が後輩に対してストレスを感じるポイントを踏まえ、アシスタント時代から意識すべきスタンスや行動をお伝えします。

売れるスタイリストほど
生涯勉強し続けている！

売れるスタイリストほど、最先端の情報をいち早く取り入れ練習や影の努力を怠りません。なぜ売れるスタイリストほど勉強しているのか、そして自主練習や学びを得られることでどういうメリットがあるのかをお伝えいたします。

アシスタント時代から売上を
つくれる美容師は売れる！

美容室業界における平均デビュー期間は約 2 年。そのため、2 年間は売上をつくれなれないと思われがちですが、実はアシスタント時代でも店販や指名料で売上をつくることは可能です！
本研修では、1 年目でも出来る売上のつくり方や、売上をつくるにあたっての押さえていただきたいポイントをお伝えいたします。

活躍する社員が育つ

船井総合研究所の

新人即
戦力化
実践トレーニング

美容室業界において入社 1 年以内の離職率が平均 30 %を超える中
お客様から信頼され、選ばれ続ける美容師になるための
考え方やスキルが身につく実践型のトレーニング。
美容師として長く活躍するためのポイントを
特別にお伝えいたします。

本研修で学べるスキル

テーマ	研修を受けることで得られる効果
接客力	接客力とは、傾聴力・共感力・雑談力など、お客様が悩みや本音を相談でき、居心地のよい空間をつくるスキルです。本研修では接客力の大切さをお伝えいたします。
汲取力	汲取力とは、課題や理想像などを聞き取る力のことを指します。お客様から信頼されている美容師ほど、本質を捉えるカウンセリングを実施しています。
提案力	提案力とは、言葉の通りお客様に提案する力のことです。売れるスタイリストほどお客様の要望に加え、プラスワンの提案を行い、客単価アップに繋がっています。
情報収集力	情報収集力とは、業界のトレンドだけでなく世の中の新しい情報の習得を行うことです。稼ぐ美容師ほど流行に敏感で、常に情報を取り入れ勉強をしています。
行動力	行動力とは、常に一歩先を見据えた行動を実践することを指します。売れる美容師ほどアシスタント時代から心がけ、結果的にお客様・先輩からも必要とされています。

新人即戦力化トレーニング 3 つの狙い

- ✓ 美容室業界を取り巻く現状を知り、お客様から選ばれ続ける美容師になるための特徴を知る
- ✓ 全国の同業他社の新入社員に出会えることによって、自身の立ち位置を把握し、成長思考の癖づけをする
- ✓ 1 年後、3 年後のなりたい姿を明確化し、それを達成するための具体的な行動を自ら立て実行することで、自立した社会人になる

入社時の「社会人へのスイッチ」が肝！

船井総合研究所の
研修が選ばれる
3 つの理由



POINT 01
美容室業界の
基礎知識が身につく！

業界特化の船井総合研究所だからこそできる、業界別研修！コンサルタントより伝える業界基礎知識から、実践ロープレを通じてお客様から選ばれ続ける美容師に必要なスキルや考え方を伝授します。



POINT 02
指示待ちから脱却し、
お客様から指名される
稼ぐマインドが染みつく！

人生における仕事のスタンスは、初めの会社の入社 1 ヶ月で決まります。言うまでもなく、最初のマインドセットが大切なのです。本研修では、各サロンで長く活躍してもらうためのマインドセットをいたします。



POINT 03
同じ業界の同期との交流が刺激に！
高いモチベーションを
得られる！

全国各地から集まる参加者は、全員美容室業界の同期！普段出会うことのない、他社の新人との交流により、視野が広がることで成長の促進だけでなく、モチベーション UP に繋がります。