

## 心理学ゼミ「店販編」について

3回に分けて開催中の「心理学ゼミ」その2、店販編を(3/18(木)21:00~22:30)行いました。平日、仕事を済ませてからにもかかわらず、多数のご参加本当にありがとうございました。講師としてお願いしております有限会社 卓美容室 今村先生には本当に熱のこもったお話ありがとうございました。

卓美容室には“広島で2番目に上手い店”とキャッチフレーズがうたっているそうです。では一番は？と聞いていると「一番はお客様」だそうです。

我々美容師がお客様を直接美しくしてさし上げられるのは365日の内の10日前後、残りの355日も美しく過ごして頂きたいので、お客様に一番うまくなって頂きたいと言う気持ちでホームケアをアドバイスされているそうです。

「店販は技術の責任の為」と言い切る今村先生 卓美容室の現状、実績もすべて手による様にお話し頂きました。

ポイントをまとめさせていただきます。

- ・掃除、挨拶、活気など生き生きサロンであること
- ・いやな人から商品は買わない、人は誰でも優しさ、暖かさ、親切な気持ちを持っている。出し惜しみはしないこと。
- ・少しリードさせて頂くこと(70%のお客様は美容師のアドバイスを求めておられる)
- ・技術を行っている時も、今使用している商品についても、やっている事をやっている時に解説や説明しながら接する事が大切、そして、やり続ける事が大切。  
ボクシングで言うところの「ジャブを打ち続ける」こと
- ・「個の時代」「私の事を本当に考えてくれている」と感じて頂ける、カウンセリング、コミュニケーションが大切。
- ・お客様の痛みが共有できるかがポイント、又、お客様との一致点がどれ程多いかで決まる。
- ・お客様のお役に立つ事を一生懸命お話しているスタイリストに指名がっかり、商品も売れている。

等々でした。

## 4/15いよいよ最終回です。今村先生の魅力にふれてみませんか？ そして、サロンで活かして行きましょう！

**4/15(木)**

■魅力学ゼミ ~魅力的な立ち居振る舞い~

内容:接客サービス業でありながら、顧客にとってはファッションリーダーでもある美容室。常にお客様から見られているからこそ、当然立ち振る舞い、歩き方など気をつけなければなりません。姿勢やキレイな歩き方、立ち居振る舞いを実技を交えてレクチャーいたします。サロンオーナーから新人スタッフまで魅力的な立ち居振る舞いを身につけたい方はお気軽にご参加ください。

■講師:(有)卓美容室 代表 今村 卓児氏

■時間:PM8:30~10:00

■定員:30名

■講習費:1,000円

○講師プロフィール

広島市東区光町(新幹線口)で1フロアを経営。スタッフ数26名の元気で明るいサロン様です。

”シャンプーではじまりシャンプーでおわる”

”心の奉仕ではじまり心の奉仕でおわる”

”毛髪を大切に、ご指導するお店”

3つのサロンコンセプトで繁栄しておられます。