



商品を変えず、人を増やさず
接客戦略でリピーターを増やす！

理美容業
界のための

印象営業®研修 2or3日間コース

30万店舗と言われる理美容業界。高齢化や異業種からの参入といった業界を取り巻く環境が激変する中で選ばれ続けていくためには、プロフェッショナルな技術以外にもお客様が望むサービスを知ることが大切です。お客様に喜ばれる接客を身につけ、印象をアップしてリピーターを増やしましょう！

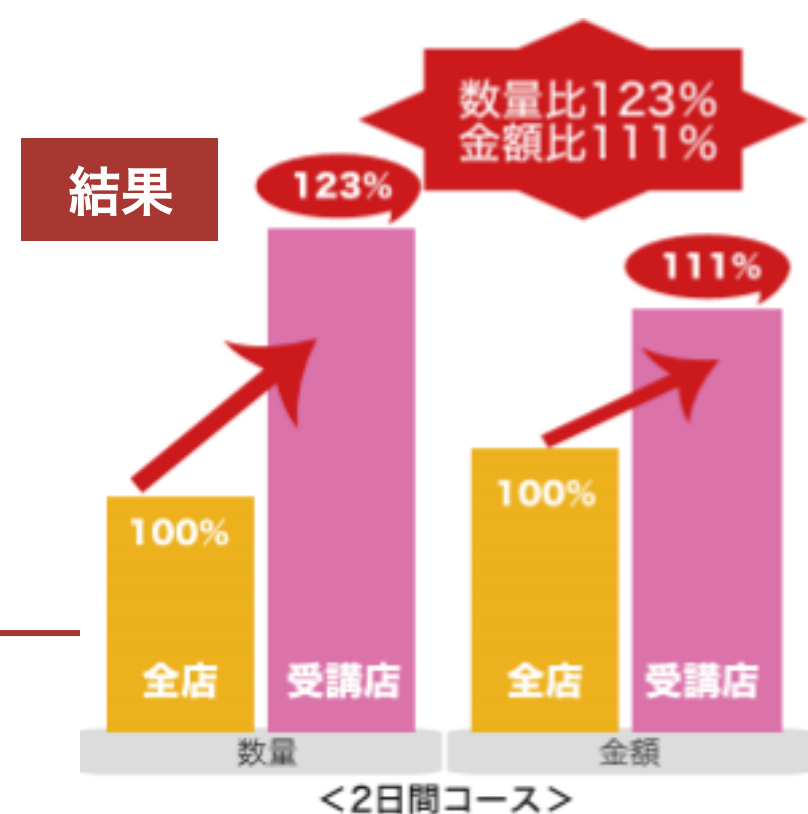
印象営業®とは…

目的 お客様を笑顔に

店舗でのマナー基準を創り気働き接客を生み出し商品説明を磨く！
三位一体で貴店のリピーターを増やしましょう！

ゴール 印象アップ

- お客様に選ばれる
- リピーターが増える
- 売上が上がる



◎日程：2020年9月14日（月）9月28日（月）10月12日（月）

◎時間：①13時－16時 2回コース（1日目・2日目）

②13時－17時 3回コース（1日目・2日目・3日目）◎会場：JSL東京月島サロン（全日程）

◎カリキュラム：1日目 印象営業®でプロ意識を手に入れる

2日目 世界一短く伝わるワンセンテンストークで、お客様におススメしやすくなる

3日目 ブランド力がアップする店内所作と品格アップの言葉遣いを確認

◎講師：JSL認定印象営業®ファシリテーター 加藤優子、横田敦子

◎受講料：①28,000円（税抜）

②53,500円（税抜）①②ともに参加者6名以上で開催



お申込

FAX：03-6220-8025

日本接客リーダー育成協会 TEL：03-6220-8025

ふりがな
ご参加者名

ふりがな
会社名

お電話

Eメール

ふりがな
同席ご参加者名

ふりがな
会社名

※同一会社（複数名）でご参加の場合は、お名前（フルネーム）のご記入をお願い致します。



一般社団法人日本接客リーダー代表理事
ビジネスマナー研究所株式会社代表取締役
藤村 純子 ふじむら じゅんこ



研修実績：理美容、工務店、商工会議所、クリニック、幼稚園・保育園、大学、アパレル、ミシュラン旅館、高級家具、調剤薬局等多数

メディア掲載実績：NHK山形/日経/日経MD/リフォーム産業新聞/ POLA//DRESS/大塚家具/YKKAP/商業界/戦略経営者（連載2年目）

商工会連載（3年目）/月刊MD/SIグランプリコメンテーター 他

●コロナウィルス感染拡大防止対策について ～受講者様の安全衛生について～

- （1）手洗い・うがい：研修室に入る前に、必ず手洗い・うがいを励行いただきます
- （2）マスク：研修室内では可能な限りマスクを着用願います マスクは各自お持ちください
- （3）検温：講師・スタッフは毎朝の検温を原則をしておりますが、受講者におきましても 毎朝検温し、研修前に所定の用紙にご記入いただきますようお願いいたします
- （4）体調不良時：発熱や咳など、感染が疑われる症状がある場合は受講をご遠慮願います。
- （5）施設制限：複数クラスがある場合、他のクラスへの移動（研修と関係のないフロア）・合流 は制限します。



商品を変えず、人を増やさず
接客戦略でリピーターを増やす！

理美容業
界のための

印象営業®研修 3日間コース

30万店舗と言われる理美容業界。高齢化や異業種からの参入といった業界を取り巻く環境が激変する中で選ばれ続けていくためには、プロフェッショナルな技術以外にもお客様が望むサービスを知ることが大切です。お客様に喜ばれる接客を身につけ、印象をアップしてリピーターを増やしましょう！

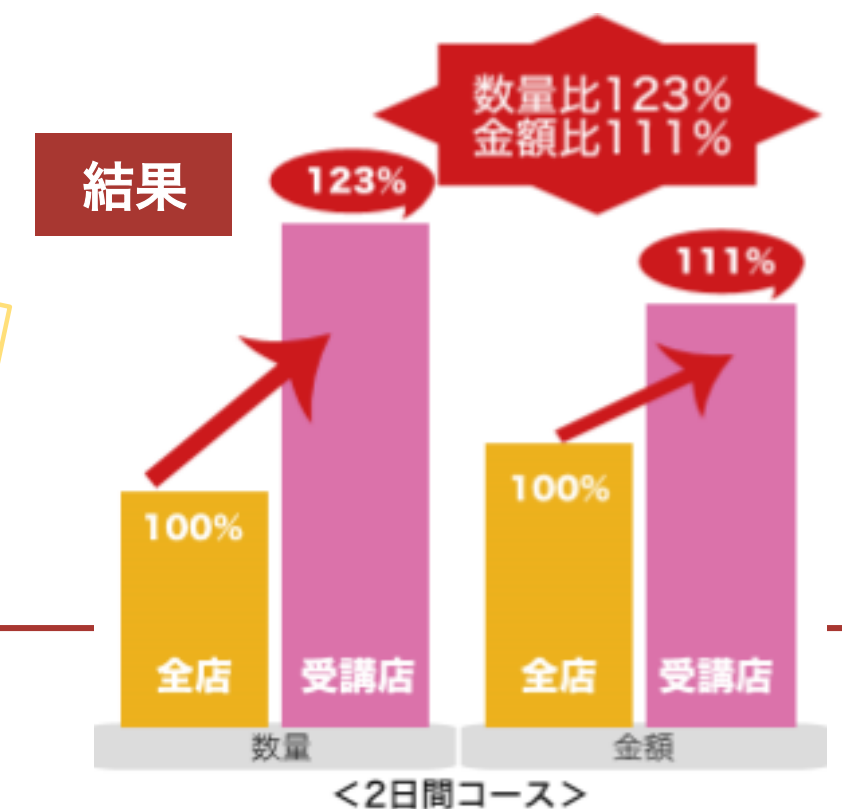
印象営業®とは…

目的 お客様を笑顔に

店舗でのマナー基準を創り気働き接客を生み出し商品説明を磨く！
三位一体で貴店のリピーターを増やしましょう！

ゴール 印象アップ

- お客様に選ばれる
- リピーターが増える
- 売上が上がる



◎日程：2020年9月14日（月）9月28日（月）10月12日（月）

◎時間：13時－17時 全3回コース ◎会場：JSL東京月島サロン

◎カリキュラム：1日目 印象営業®でプロ意識を手に入れる

2日目 世界一短く伝わるワンセンテンストークで、お客様におススメしやすくなる

3日目 ブランド力がアップする店内所作と品格アップの言葉遣いを確認

◎講師：JSL認定印象営業®ファシリテーター 加藤優子、横田敦子

◎受講料：53,500円（税抜）参加者6名以上で開催



お申込

FAX：03-6220-8025 日本接客リーダー育成協会 **TEL：03-6220-8025**

ふりがな
ご参加者名

ふりがな
会社名

お電話

Eメール

ふりがな
同席ご参加者名

ふりがな
会社名

※同一会社（複数名）でご参加の場合は、お名前（フルネーム）のご記入をお願い致します。



一般社団法人日本接客リーダー代表理事
ビジネスマナー研究所株式会社代表取締役
藤村 純子 ふじむら じゅんこ



研修実績：理美容、工務店、商工会議所、クリニック、幼稚園・保育園、大学、アパレル、ミシュラン旅館、高級家具、調剤薬局等多数
メディア掲載実績：NHK山形/日経/日経MD/リフォーム産業新聞/POLA/DRESS/大塚家具/YKKAP/商業界/戦略経営者（連載2年目）
商工会連載（3年目）/月刊MD/SIグランプリコメンテーター 他

◎コロナウィルス感染拡大防止対策について ～受講者様の安全衛生について～

- （1）手洗い・うがい：研修室に入る前に、必ず手洗い・うがいを励行いただきます
- （2）マスク：研修室内では可能な限りマスクを着用願います マスクは各自お持ちください
- （3）検温：講師・スタッフは毎朝の検温を原則をしておりますが、受講者におきましても 毎朝検温し、研修前に所定の用紙にご記入いただきますようお願いいたします
- （4）体調不良時：発熱や咳など、感染が疑われる症状がある場合は受講をご遠慮願います。
- （5）施設制限：複数クラスがある場合、他のクラスへの移動（研修と関係のないフロア）・合流 は制限します。



商品を変えず、人を増やさず
接客戦略でリピーターを増やす！

理美容業
界のための

印象営業®研修 2日間コース

30万店舗と言われる理美容業界。高齢化や異業種からの参入といった業界を取り巻く環境が激変する中で選ばれ続けていくためには、プロフェッショナルな技術以外にもお客様が望むサービスを知ることが大切です。お客様に喜ばれる接客を身につけ、印象をアップしてリピーターを増やしましょう！

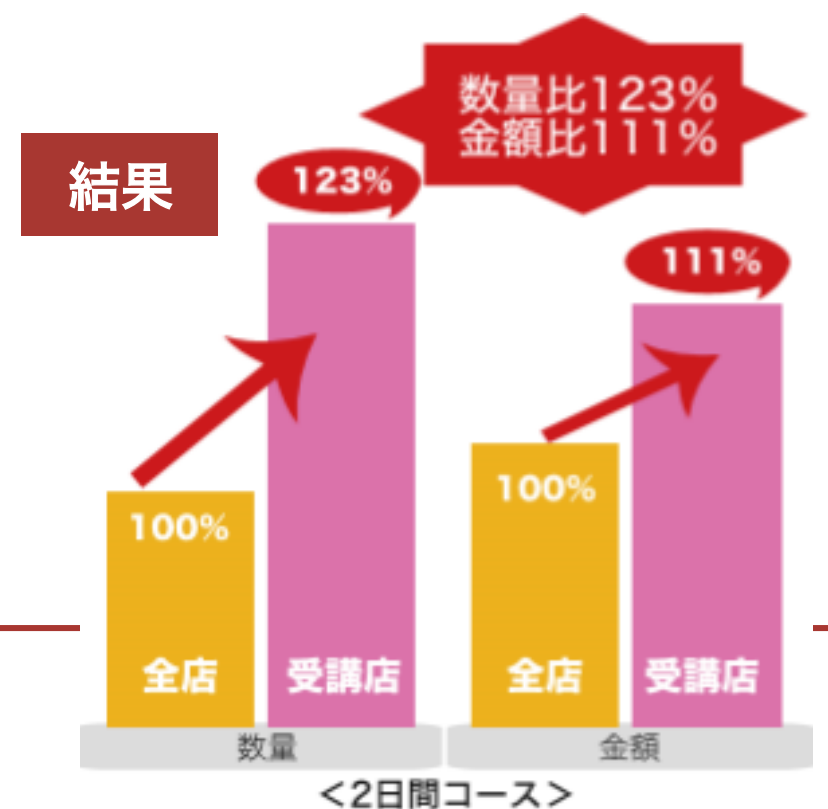
印象営業®とは…

目的 お客様を笑顔に

店舗でのマナー基準を創り気働き接客を生み出し商品説明を磨く！
三位一体で貴店のリピーターを増やしましょう！

ゴール 印象アップ

- お客様に選ばれる
- リピーターが増える
- 売上が上がる



◎日程：2020年9月14日（月）9月28日（月）

◎時間：13時－16時 全2回コース ◎会場：JSL東京月島サロン

◎カリキュラム：1日目 印象営業®でプロ意識を手に入れる

2日目 世界一短く伝わるワンセンテンストークで、お客様におススメしやすくなる

●受講二週間後、zoomにてフォローアップ付き

◎講師：JSL認定印象営業®ファシリテーター 加藤優子、横田敦子

◎受講料：28,000円（税抜）参加者6名以上で開催



お申込

FAX：03-6220-8025 日本接客リーダー育成協会 **TEL：03-6220-8025**

ふりがな
ご参加者名

ふりがな
会社名

お電話

Eメール

ふりがな
同席ご参加者名

ふりがな
会社名

※同一会社（複数名）でご参加の場合は、お名前（フルネーム）のご記入をお願い致します。



一般社団法人日本接客リーダー代表理事
ビジネスマナー研究所株式会社代表取締役
藤村 純子 ふじむら じゅんこ



研修実績：理美容、工務店、商工会議所、クリニック、幼稚園・保育園、大学、アパレル、ミシュラン旅館、高級家具、調剤薬局等多数
メディア掲載実績：NHK山形/日経/日経MD/リフォーム産業新聞/POLA/DRESS/大塚家具/YKKAP/商業界/戦略経営者（連載2年目）
商工会連載（3年目）/月刊MD/SIグランプリコメンテーター 他

●コロナウィルス感染拡大防止対策について ～受講者様の安全衛生について～

- （1）手洗い・うがい：研修室に入る前に、必ず手洗い・うがいを励行いただきます
- （2）マスク：研修室内では可能な限りマスクを着用願います マスクは各自お持ちください
- （3）検温：講師・スタッフは毎朝の検温を原則をしておりますが、受講者におきましても 毎朝検温し、研修前に所定の用紙にご記入いただきますようお願いいたします
- （4）体調不良時：発熱や咳など、感染が疑われる症状がある場合は受講をご遠慮願います。
- （5）施設制限：複数クラスがある場合、他のクラスへの移動（研修と関係のないフロア）・合流 は制限します。