

| カリキュラム | 授業内容 |
|----------------------------------|--|
| <p>DAY1 10:00~17:00(6h)</p> | <p>「在り方」を見つめ直す日</p> <p>エステの経営において、「お客様」を考える前に、まず最初を知るべきは、「自分」です。なぜこの仕事をしているのか？何のためにやってるのか？お客様をどうしてあげたいのか？自分の夢は？目標は？「在り方」をベースに自分を見つめなおすことによって、自分の強み・弱みを理解します。この自分の強み・弱みを、具体的にエステの経営戦略に落とし込んでいきます。</p> |
| <p>DAY2 10:00~17:00(6h)</p> | <p>コンセプトを見つめなおし信頼を得るコンセプトにする日</p> <p>自分の在り方を言語化することがコンセプトです。 『お客様から自分は何を信じてほしいのか？』 自分のコンセプト、店舗のコンセプト、メニューや商品の自分なりのコンセプトを作っていきます。</p> |
| <p>DAY3 個別コンサル 3h</p> | <p>『在り方』『コンセプト』を極める～個別コンサル～</p> <p>DAY1・DAY2で自分を見つめてきました。でも本当にしっかり定まったのか？確認をして次のステップに備えます。 個々に確認して、『在り方』『コンセプト』を極めます。</p> |
| <p>DAY4 10:00~17:00(6h)</p> | <p>伝えるストーリーを極める『関心力』</p> <p>お客様をキレイにしたい！健康にしたい！そのためのストーリーを作ってきました。材料はそろっています。伝え方を極めることで、お客様にも覚悟が芽生えます。伝え方を極めた時に初めて、最高の結果を出せる環境が整います。</p> |
| <p>DAY5 10:00~17:00(6h)</p> | <p>『夢』『目標』のための経営戦略を作る</p> <p>在り方やコンセプトを極めると、本当の自分の『夢』や『目標』が明確に見えてきます。この『夢』や『目標』を達成するために、DAY1・DAY2の内容を深く経営戦略に落とし込みます。そして極める力を明確にします。</p> |
| <p>DAY6 10:00~17:00(6h)</p> | <p>集客力を極める</p> <p>経営戦略から、割り出した夢や目標達成のために必要な集客をどう集めていくのか？どんなツールを使うのか？今後集客に困ることなく、お金をかけなくても集客できる力を養います。</p> |
| <p>DAY7 10:00~17:00(6h)</p> | <p>伝え方を極める～リピート編～物販編～</p> <p>経営戦略から、必要なリピート率が明確となった今、リピート客を作るためのストーリーを作ります。ここで必要となるのが『関心力』です。他人への関心力を高め、お客様へ自分の覚悟を伝えます。また、必要な物販売り上げも明確になります。そして、お客様への覚悟を持つことで、物販がなぜ必要なのか、心から理解できるようになります。売れるエステティシャンは信頼されるエステティシャンへの第一歩です。そのためのストーリーを作っていきます。</p> |
| <p>DAY8 10:00~17:00(6h)</p> | <p>達成プラン</p> <p>さあ、これまで作り上げてきたストーリーと関心力を生かして、夢や目標達成までのプランを明確に立てていきましょう。時間軸を意識した目標とどう達成していくかの道のりを“見える化”して、達成を現実に変えていきましょう。信頼されるエステティシャン・賢い経営者の卵として明日から実践です！</p> |
| <p>DAY9 10:00~13:00(3h)</p> | <p>振り返りからの気付き①</p> <p>達成プランを実践しその振り返りから、プランの修正や改善点を理解し、必ず夢や目標を達成するための再設定をしていきます。信頼されることを失敗から学びましょう！</p> |
| <p>DAY10 10:00~13:00(3h)</p> | <p>振り返りからの気付き②『卒業式』</p> <p>再度、実践し振り返りを行います。自分で振り返り・再設定・再実践が出来る力をつけます。自分で修正できる力は、同じ失敗を繰り返さない賢い経営者として必須能力です。これまでの総まとめをして、いち早く信頼されるエステティシャンになるために、すべての再チェックを行います。</p> |