

顧客満足 = 技術 × カウンセリング

お客様が満足をするヘアスタイルを提案するためにはカウンセリングは必要不可欠。
 しかし、そのカウンセリングをどのように導いていけば良いかが難しく、
 仕上がりでお客様とのイメージのギャップが起こり、リピートに繋がらないということも…

お客様の満足度を高め、リピートに繋げるためには『技術』と『カウンセリング』のどちらも必要不可欠。
 その技術とカウンセリングの関係性を紐解き、お客様の期待を超える提案のやり方を公開します！

カウンセリングがなぜ必要なのか？カウンセリングからお客様が満足するヘアスタイルへの導き方を学び、
 もっとサロン教育にカウンセリングを根付かせてみませんか？



2025. 06 .16 (mon)

(株)ナプラ 仙台スタジオ 仙台市青葉区中央3丁目1-22 4階

セミナー費： ¥3,300 (税込)

1st (オーナー様、幹部様向け) 11:00~12:00

都市型モデルと郊外型モデルのサロンにおける課題や取り組みの違いとは？
 講師の経験を元に、それぞれにおける攻略のノウハウを公開！
 カウンセリングを通して競合に負けないサロン創りのヒントに！

2nd (スタッフ様向け) 13:00~16:00

※1stに参加したオーナー様、幹部様も受講ください。

顧客満足度をあげるカウンセリングとは何か？
 お客様との向き合い方や、どのようにカウンセリングを進め、ヘアスタイルの提案に繋げていくのか。
 技術だけでもダメ、カウンセリングだけでもダメ、両方できてこそ、お客様はリピートしたくなります。
 ではどうしたらいいのか？
 講師のデモンストレーションを通して、分かりやすく、納得のカウンセリング術を公開！

□ 講師紹介

M.SLASH

紫藤 大貴 / M.SLASH omotesando 代表

セミナー申し込みは
 こちらのQRから



MSLASH_410

1992年生まれ、2013年M.SLASH入社。
 グループ全体でも指名トップの実績をもち、個人実績の年間売上は6,400万円。
 社内のクリエイティブチームに所属し、美容業界最高峰の
 フォトコンテスト『JHA』に2022年、2023年と連続受賞。
 全国にてセミナー講師活動も行い、サロンワークだけでなく
 デザイナーとしても講師としても精力的に活動を行っている。



※お問合せは(株)タチカワ担当営業まで