

2022年度 科目別 授業計画（シラバス）

科目名	接客販売ロールプレイカウンセリング	必修選択	必修	年次	1	開講区分	2 Semester(後期)	
学科・専攻	トータルビューティ科	授業形態	実習	単位時間	15	曜日 時限	火 1	
教員	永岡	【教員実務経験】	百貨店にて美容部員経験を積み、講師業の他、日本化粧品検定協会認定講師として美容コラムの執筆活動を行なっている。					
【到達目標】	肌悩み・なりたいイメージを聞き出すための知識や語彙力、美容部員らしい立ち居振る舞いや商品の扱い方を習得する。							
【授業の学習内容】								
<ul style="list-style-type: none"> ・あらゆる肌トラブルに関する原因、解決策を学び、お客様にわかりやすく伝えることができるようになる。 ・美容部員らしい立ち居振る舞いを学び、お出迎えからお見送りまでの流れを習得する。 								
週	授業形態	授業計画・内容					小テスト・中間テスト・定期試験	
1	登校	美容部員の業務内容 1日の流れ（開店～閉店業務、ラッピング技術等）						
2	登校	【講義】季節別販売スキル①-1 春・夏に売れる商品の提案の仕方						
3	登校	【実習】季節別販売スキル①-2 春・夏に売れる商品に関するロールプレイング					小テスト5点	
4	登校	【講義】季節別販売スキル②-1 秋・冬に売れる商品の提案の仕方						
5	登校	【実習】季節別販売スキル②-2 秋・冬に売れる商品に関するロールプレイング					小テスト5点	
6	登校	販売スキル応用① お客様に合わせたサンプリング法について						
7	登校	中間試験 季節別販売スキルチェック) 季節に合わせた化粧品の提案					中間テスト20点	
8	登校	【講義】販売スキル応用②-1 スキンケアを探している方へのプラスワンのご紹介						
9	登校	【実習】販売スキル応用②-2 スキンケア&プラスワン販売ロールプレイング					小テスト5点	
10	登校	【講義】販売スキル応用③-1 ファンデーションを探している方へのプラスワンのご紹介						
11	登校	【実習】販売スキル応用③-2 ファンデーション&プラスワン販売ロールプレイング					小テスト5点	
12	登校	【講義】販売スキル応用④-1 アイシャドウを探している方へのプラスワンのご紹介						
13	登校	【実習】販売スキル応用④-2 アイシャドウ&プラスワン販売ロールプレイング					小テスト5点	
14	登校	【実習】販売スキル応用⑤ 50代以降の方への接客方法					小テスト5点	
15	登校	定期試験(実技) 販売スキルチェック(前週までに習得した内容でロールプレイング)					定期試験50点	
準備学習 時間外学習	販売に必要なボキャブラリーを増やすために、雑誌やSNSを通して化粧品の魅力の言い回しを研究する。							
評価方法	<ul style="list-style-type: none"> ●習熟度 : 100点(到達目標に対する成長具合や習熟度) ◇出席 : TS・実践・TB・HM・BR・国Bは70%以上、美容師は出席率80%以上(下回る場合は単位認定は無し、E評価となる) ◇合否 : 60点以上で合格(A:100~90 B:89~80 C:79~70 D:69~60) 否(E:評価資格喪失、F:59~0) 実習や習熟度が測れないものについてはS・U評価 							
受講生への メッセージ	美容部員は、メイクアップの技術だけでなくトークスキルで売り上げが大きく変わってきます。販売スキルの基本を身につけ、ボキャブラリーを増やしお客様に合わせた提案ができるようメモを取りながら学びましょう！							
【使用教科書・教材・参考書】								
筆記用具・メイク道具一式								