

2023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クounセリング	必修 選択	必修	年次	1	開講区分	2S
学科・専攻	TB	授業 形態	講義 実技	単位 時間	15	曜日 時限	火 2
教員	築地	【教員実務 経験】	(築地)約6年間美容部員を経験。現在は講師業・ヘアメイク業を中心に活動。				
【到達目標】	化粧品販売に必要とされる接客・言葉遣い・カウンセリング力を身につけ実践できるようになる。						
【授業の学習内容】	・肌悩みに関する原因・解決策を学び、カウンセリング～化粧品販売までロールプレイングを行う。 ・接客販売に必要な接客マナー・お出迎え～お見送りまでの流れを学び習得する。						
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	オリエンテーション/美容部員1日の業務内容・身だしなみ・接客について					
2	登校	季節別販売スキル①春・夏のカウンセリングトーク					
3	登校	季節別販売スキル①春・夏のカウンセリングトーク(ロールプレイング)					小テスト5点
4	登校	季節別販売スキル②秋・冬のカウンセリングトーク					
5	登校	季節別販売スキル②秋・冬のカウンセリングトーク(ロールプレイング)					小テスト5点
6	登校	《中間テスト 練習》季節別販売のカウンセリングトーク(ロールプレイング)					
7	登校	《中間テスト》季節別販売のカウンセリングトーク(ロールプレイング)					中間テスト20点
8	登校	スキンケア別販売スキル①クレンジング(ロールプレイング)					
9	登校	スキンケア別販売スキル②洗顔(ロールプレイング)					小テスト5点
10	登校	スキンケア別販売スキル③化粧水(ロールプレイング)					
11	登校	スキンケア別販売スキル④乳液(ロールプレイング)					小テスト5点
12	登校	スキンケア別販売スキル⑤美容液・クリーム・スペシャルケア(ロールプレイング)					
13	登校	美容部員販売スキル番外編 ギフト包装ラッピング/お客様への手紙の書き方					
14	登校	《定期テスト 練習》スキンケア別販売のカウンセリングトーク(ロールプレイング)					小テスト10点
15	登校	《定期テスト》スキンケア別販売のカウンセリングトーク(ロールプレイング)					定期テスト50点
準備学習 時間外学習	販売に必要とされる知識・トレンドを雑誌やSNSを通して日頃より情報収集しておくこと						
評価方法	接客の接客・コミュニケーション・カウンセリング・アドバイス等を総合的に評価						
受講生への メッセージ	美容部員はメイクスキルに加えカウンセリング力・トークスキルが必要となります。まずは化粧品販売の基本となる知識やマナーを学び習得しましょう。						
メイク道具各一式 筆記用具 その他各自必要準備物							