

平成 24 年 1 月 吉日

各 位

社団法人日本ブライダル事業振興協会  
会 長 塩月 弥栄子  
研修委員長 齋藤 伸雄

婚礼サービス担当新入社員・新任担当者を対象とする  
平成 23 年度「フレッシュパーソン・ブライダルサービス・セミナー」  
1 日研修会開催のご案内

明けましておめでとうございます。

(B I A) 社団法人日本ブライダル事業振興協会会員企業の皆様におかれましては益々ご清祥のこととお喜び申し上げます。

日頃は当協会活動に深いご理解とご協力を賜り厚く御礼を申し上げます。

さて、『セールスは人』の時代にありながら、激しい競争環境の中で、個々の企業が満足のいく人材教育ができない現状は、結果として社会常識・プロ意識に欠ける接客機会を生み、業界全体の信用の欠落に結びつきかねない状況にあります。

B I A 研修委員会では、今年度採用の新入社員様及び新しくブライダル担当に配属された皆様が、婚礼ビジネスについて正しい知識と哲学を持ち、誇りを持って仕事に取り組み、企業のイメージや信用度を上げるためのサポートとして、平成 23 年度「フレッシュパーソン・ブライダルサービス・セミナー」を開催することとなりました。

講師は、B I A のブライダルコーディネーター養成講座でもおなじみの安東 徳子 氏 ((株)エスプレシーボ・コム 代表取締役社長)。

今セミナーでは、ブライダルビジネスの社会的意義と婚礼儀礼の必要性、高額商品セールスに求められるアピアランス・敬語・誘導等セールスマナー、プロに求められるミニマムナレッジ、新規成約の手法等について、時代に即したメソッドでご指導を致します。

B I A では、同業他社の皆さんが一緒に勉強されることによって情報交流の機会が広がり、モチベーションにも相乗効果となるように進行を図りたいと考えています。

貴社、新任のブライダルサービススタッフの皆様のご参加をお待ち致しております。ご多忙の折ご自愛くださいますように。

敬具

記

日 時：平成 24 年 2 月 7 日(火) 10:00~19:30

【9:30~ 受付/10:00~17:30 セミナー/17:30~19:30 懇親会】

場 所：ホテル日航東京 1F オリオン

〒135-8625 東京都港区台場 1-9-1 TEL 03-5500-5500

スケジュール：裏面に記載

募集定員：100名

参加費：会員企業及び関連の皆様：20,000円(1名)

非会員：25,000円(1名)

(昼食代、休憩時コーヒー代及び懇親会費等研修に係る全費用を含む)

お申込み：2月1日(水)までに同封の申込書を FAX(03-5418-4505)にてお申込み  
ください。

※お振込みは同日まで下記口座にお振り込みください。

振込先：三菱東京UFJ銀行 原宿支店 普通預金 No1106616

口座名義：社団法人日本ブライダル事業振興協会 会長 塩月弥栄子

## 平成23年度「フレッシュパーソン・ブライダルサービス・セミナー」カリキュラム

日 時：平成24年2月7日(火) 10:00～19:30

場 所：ホテル日航東京(〒135-8625 東京都港区台場1-9-1 TEL 03-5500-5500)

参加費：1名：会員企業及び関連、BM・BCの皆様/20,000円

1名：非会員/25,000円

(昼食代、休憩時コーヒー代及び懇親会費等研修に係る全費用を含む)

スケジュール： 9:30～10:00 受付  
10:00～17:30 セミナー 1F「オリオンA」  
17:30～19:30 懇親会 1F「オリオンB」

### 研修内容：

#### I. ウエディングの基礎知識

1. 結婚儀礼の意味とビジネスセンス
  - (1) 結婚式と披露宴の儀礼的意味
  - (2) 儀礼的意味をベースにしたセールス手法→成約率と単価アップ
2. 顧客の信頼を得るスタッフになるために
  - (1) 信頼を得るスタッフの3大要素
  - (2) 3大要素の習得方法
  - (3) ウエディング特化型の接客マナー
3. ウエディングマーケットの現状と集客手法
  - (1) ウエディングマーケットのボリューム
  - (2) 集客手法
    - ・従来のメディアの活用法
    - ・紹介セールスの手法
    - ・ネット戦略の可能性
4. ウエディングマーケットのこれから
  - (1) マーケットの未来展望
  - (2) 海外ウエディングの将来
  - (3) 再婚マーケットへのアプローチ

#### II. ウエディングのミニマムナレッジ

1. ウエディングセレモニー
  - (1) セレモニーのスタイル
  - (2) 宗教と法律
2. ウエディングレセプション
  - (1) レセプションのスタイル
  - (2) 料理の種類とサービススタイル
  - (3) 演出のヒント

#### III. 新規セールスの手法

1. ウエディングセールスの特徴
  - ① 商品特性
  - ② ウエディングに特化した接客ポジション
2. 新規接客の流れ
3. ウエディングのセールストークの基礎
4. 新規接客に必要なベーシックツール
5. これから求められるウエディングの人材像

以上、ブライダル接客サービスにおいて不可欠な知識を1日で研修します。