試験科目及びその範囲並びにその細目

- 2 2級ブライダルコーディネート技能検定試験の試験科目及びその範囲並びにその細目
- (1) 技能検定試験の合格に必要な技能及びこれに関する知識の程度 ブライダルコーディネート職種における中級の技能者が通常有すべき技能及びこれに関する知識の程度を基準とする。
- (2) 試験科目及びその範囲 表2の左欄のとおりである。
- (3) 試験科目及びその範囲の細目表2の右欄のとおりである。

表2

試験科目及びその範囲	試験科目及びその範囲の細目
学科試験 1 ブライダルコーディネータ ーの役割と業務 ブライダルコーディネータ ーの役割	ブライダルコーディネーターの役割に関し、次に掲げる事項について一般的 な知識を有すること。
	(1) ブライダルコーディネーターの定義(2) ブライダルコーディネーターに必要な知識及び能力
ブライダルコーディネート 業務	ブライダルコーディネーターの業務に関し、次に掲げる事項について一般的な知識を有すること。 (1) ブライダル商品・サービスの特性 (2) ウエディングに対する心構え及び役割 (3) ブライダルの企画提案に必要な要素及び業務フロー
2 ブライダルス関する基礎 結婚の定義	結婚に関し、次に掲げる事項について一般的な知識を有すること。 (1) 結婚の法的意義及び成立要件 (2) 結婚に関する用語及びその定義 (3) 結婚の現状(婚姻件数、婚姻率、婚姻年齢、未婚率)
結婚式の歴史と文化	日本及び海外の結婚式に関し、次に掲げる事項について一般的な知識を有すること。 (1) 結婚式の歴史的背景及び関連宗教 (2) 結婚式に関する用語及びその定義 (3) 結婚に関する文化・慣習・しきたり
見合い	見合いに関し、次に掲げる事項について一般的な知識を有すること。 (1) 歴史的背景及び慣習・しきたり (2) 見合いのマナー (3) 段取り及び進行方法
婚約	婚約に関し、次に掲げる事項について一般的な知識を有すること。 (1) 婚約の成立要件 (2) 婚約式の形式、段取り及び進行方法 (3) 婚約記念品の種類及びその特徴
結納	結納に関し、次に掲げる事項について一般的な知識を有すること。 (1) 結納の形式及びその特徴 (2) 結納品の種類及びその意味と特徴 (3) 段取り及び進行方法 (4) 結納のマナー

結婚式の種類及び特徴

次に掲げる日本で執り行われる結婚式の種類及び特徴、関連用語、儀式の段 取り及び慣習について一般的な知識を有すること。

- (1) キリスト教 (カトリック及びプロテスタント)
- (2) 神前式
- (3) 仏前式
- (4) 人前式
- (5) その他の結婚式(シビル・マリッジ、海外ウエディング、再誓式)

披露宴のスタイル及び内容

日本で執り行われる披露宴に関し、次に掲げる事項について一般的な知識を 有すること。

- (1) 披露宴会場、披露宴のスタイル及び招待客数の特徴
- (2) 時間帯による実施状況
- (3) 演出の種類と特徴、進行内容

二次会 (1.5 次会)

結婚式後の二次会及び 1.5 次会に関し、次に掲げる事項について一般的な知 識を有すること。

- (1) 二次会 (1.5 次会) の実施状況
- (2) 二次会(1.5次会)の特徴

新婚旅行

新婚旅行に関し、次に掲げる事項について一般的な知識を有すること。

- (1) 新婚旅行のスタイル及び実施状況
- (2) 人気の旅行先及び費用

料理及び料飲

- 1 次に掲げる料理に関し、メニュー及び特徴について一般的な知識を有する こと。
 - (1) フランス料理
- (2) 日本料理
- (3) イタリア料理

- (4) 中華料理
- (5) 折衷料理
- 2 次に掲げる料飲に関し、料飲の種類及び特徴について一般的な知識を有す ること。
 - (1) ウェルカムドリンク (2) 乾杯酒 (3) 食中酒 (4) 食後酒

- 3 ウエディングケーキに関し、次に掲げる事項について一般的な知識を有す ること。
 - (1) ウエディングケーキの由来
 - (2) ウエディングケーキの種類及び特徴

トータルコーディネート

衣装やヘアメイク、フラワー等の演出アイテムの総合的なコーディネートに 関し、次に掲げる事項について一般的な知識を有すること。

- (1) 色彩調和理論
- (2) パーソナルシーズンカラ―の種類及びその活かし方
- (3) ブライダルにおけるパーソナルシーズンカラ—の特徴

衣装

- 1 洋装の場合の衣装及び小物に関し、次に掲げる事項について一般的な知識 を有すること。
 - (1) 洋装のドレスコード
 - (2) 花嫁のドレスのデザイン、カラー、生地の種類及び特徴
 - (3) 花婿の衣装のデザインの種類及び特徴
 - (4) 洋装のラッキーアイテム
 - (5) 洋装小物の種類及び特徴・由来
 - (6) 家族及び招待客の洋装の特徴

- 2 和装の場合の衣装及び小物に関し、次に掲げる事項について一般的な知識 を有すること。
 - (1) 和装の基準
 - (2) 花嫁の和装の種類及び特徴・由来
 - (3) 花婿の和装の種類及び特徴
 - (4) 和装小物の種類及び特徴・由来
 - (5) 家族及び招待客の和装の特徴

ヘアメイク

ヘアメイクに関し、次に掲げる事項について一般的な知識を有すること。

- (1) ヘアスタイルの種類及び特徴 (2) メイクの特徴
- (3) ネイルアートの特徴
- (4) ブライダルエステの特徴

フラワーアイテム

- 1 ブーケ・ブートニアに関し、次に掲げる事項について一般的な知識を有す ること。
 - (1) ブーケ・ブートニアの由来及び歴史
 - (2) ブーケのデザインの種類と特徴
 - (3) フラワーアクセサリーの種類と特徴
- 2 会場装花に関し、次に掲げる事項について一般的な知識を有すること。
- (1) 会場装花の種類、目的及び特徴
- (2) 装花の色、デザイン及び花材の特徴・選定方法
- (3) 花の種類と出回り時期

会場コーディネート

会場コーディネートに関し、次に掲げる事項について一般的な知識を有する こと。

- (1) 会場コーディネートの考え方
- (2) 会場コーディネートの種類及び方法
- (3) テーブルプランの考え方及び配置
- (4) テーブルコーディネートの方法

ペーパーアイテム及びウェ ルカムアイテム

ペーパーアイテム、ウェルカムアイテムに関し、次に掲げる事項について一 般的な知識を有すること。

- (1) ペーパーアイテムの種類及び特徴
- (2) ペーパーアイテムの準備・手配方法

引出物及び引菓子

引出物・引菓子に関し、次に掲げる事項について一般的な知識を有すること。

- (1) 引出物・引菓子の種類及び特徴
- (2) 引出物・引菓子の由来

音響及び照明

- 1 音響に関し、次に掲げる事項について一般的な知識を有すること。
 - (1) 音響の演出の役割と種類
 - (2) 音響設備の種類
 - (3) 著作権の種類、内容、手続き
- 2 照明に関し、次に掲げる事項について一般的な知識を有すること。
 - (1) 照明の種類と特徴
 - (2) 照明演出のポイント

司会

司会に関し、次に掲げる事項について一般的な知識を有すること。

(1) 司会者の役割と人選のポイント

(2) 司会の進行の留意事項及び司会者との打合せ内容

写真及び映像

写真及び映像の種類及び特徴について一般的な知識を有すること。

記念アイテム

記念アイテムの種類及び特徴について一般的な知識を有すること。

3 ブライダル市場

ブライダル市場の規模及び特性に関し、次に掲げる事項について一般的な知識を有すること。

- (1) ブライダル市場構造及び規模
- (2) ブライダル市場の傾向及び今後の見通し
- (3) ブライダル業種・業態(ブライダル会場、宗教施設)の類型、特徴及び事業内容
- (4) ブライダルに関連する業種(司会、衣装、フローリスト、ヘメイク、バンケットサービス、音響、照明、プランナー、等)の類型、特徴及び事業内容
- (5) ブライダル関連の周辺業種(結婚相談所、結婚情報サービス、結婚式場 案内所、プロデュース会社、結婚式場情報サイト・ロコミサイト、旅行会 社 等)の類型、特徴及び事業内容
- (6) ブライダルビジネスでの集客チャネルの種類及び特徴
- (7) ブライダルの季節特性及び地域特性

4 ブライダルの経営管理 マネジメント業務

ブライダルビジネスのマネジメントに関し、次に掲げる事項について一般的な知識を有すること。

- (1) マネジメント業務の範囲
- (2) マネージャーの役割及び求められる視点

計数管理

次に掲げる計数管理業務の概要及び方法について一般的な知識を有すること。

- (1) 売上管理
- (2) 原価管理
- (3) 損益計算

- (4) 売掛金・買掛金
- (5) 年間売上の目標(予算)の算出
- (6) 年間目標(予算)の管理

顧客マネジメント

顧客マネジメントに関し、次に掲げる事項について一般的な知識を有すること。

- (1) 顧客マネジメントの意義
- (2) 顧客マネジメントの手法

マーケティング

販売促進に必要なマーケティングに関し、次に掲げる事項について一般的な 知識を有すること。

- (1) マーケティングの手順
- (2) 顧客ニーズの把握及び商品の開発手法
- (3) マーケティングの概念及び手法

集客のためのプロモーション

ブライダル市場における主な集客方法に関し、次に掲げる事項について一般 的な知識を有すること。

- (1) 広告媒体の種類、手法及び特徴
- (2) ブライダルフェアの意義及び目的
- (3) ブライダルフェアの企画方法及び運営方法

ペーパーワーク 次に掲げるペーパーワークの使用目的や記載内容、活用方法等について一般 的な知識を有すること。 (1) 企画書 (2) 報告書 (3) 稟議書 (4) 始末書 ブライダルビジネスにおいて、次に掲げる発生しうるリスクの種類及びその リスク管理 回避・対応方法について一般的な知識を有すること。 (1) 訴訟系リスク (個人情報漏えい、知的財産権侵害 スタッフの業務遂行 上のミス) (2) 労務系リスク (労働基準法違反) コンプライアンス 次に掲げるブライダルビジネスに関連する法令等について一般的な知識を有 すること。 (1) 消費者契約法 (2) 個人情報保護法 (3) 労働基準法 (4) 下請法 (5) 著作権法 (6) 暴力団対策法 (7) 景品表示法 (8) 食品衛生法 (9) 約款 5 トラブル及びクレームへの 対応 トラブルへの対応 ブライダルビジネスにおけるトラブルに関し、次に掲げる事項について一般 的な知識を有すること。 (1) 結婚式当日までのトラブルの内容及び対処法 (2) 結婚式当日のトラブルの内容及び対処法 (3) 結婚式後のトラブルの内容及び対処法 クレームへの対応 ブライダルビジネスにおけるクレームへの対応について、次に掲げる事項に ついて一般的な知識を有すること。 (1) クレーム心理の概要 (2) クレームの種類と対応方法 6 ブライダルコーディネート ヒアリング ブライダルビジネスにおけるヒアリングに関し、次に掲げる事項について一 般的な知識を有すること。 (1) ヒアリングの基本的な手法 (2) 成約前のヒアリングの手順及びヒアリング内容・確認事項 (3) 成約前のアンケートの内容及び設計方法 (4) 成約後のヒアリングの手順及びヒアリング内容・確認事項 プランニング 1 ブライダルビジネスにおけるプランニングに関し、次に掲げる事項につい て一般的な知識を有すること。 (1) 成約前のプランニングの手法及び手順 (2) 成約後のプランニングの手法及び手順 2 次に掲げる事項のプランニング内容及び考え方について一般的な知識を有 すること。 (1) ウエディングコンセプトの意義及び表現方法 (2) 衣装・美容 (3) 会場装飾 (4) 演出・進行 (5) 料理・飲物・スイーツ (6) 写真・映像 (7) プレ&アフターウエディング (8) ビューティカルテ (9) 会場レイアウト (10) 進行台本

(11) メニュー (12) 写真アルバム、映像 DVD

(13) イベントシート (14) ウエディングのハイライトシーン

	(15) コラージュ
プレゼンテーション	プレゼンテーションに関し、次に掲げる事項について一般的な知識を有すること。 (1) ブライダル商品の特徴 (2) 新規顧客へのプレゼンテーションの内容及び手法 (3) 成約に向けた合意形成の手順及び留意事項 (4) 成約手続の内容及び方法 (5) 成約後のプレゼンテーションの内容及び手法
7 手配業務	結婚式・披露宴等の運営に当たって各種手配が必要な次に掲げる事項に関し、それぞれの手配内容、手配方法及び留意事項等について一般的な知識を有すること。 (1) ペーパーアイテム (2) 衣装 (3) ヘアメイク・着付け (4) 挙式 (5) 披露宴・演出 (6) 料理・飲物・ウエディングケーキ (7) 引出物・引菓子 (8) 写真・映像 (9) 装花 (10) 宿泊
8 当日業務	当日業務に関し、次に掲げる事項について一般的な知識を有すること。 (1) 当日業務の内容及びブライダルコーディネーターの役割 (2) 当日のスケジュール (3) 持込み品の種類及び管理方法 (4) アテンド業務の内容及びブライダルコーディネーターの役割 (5) 料飲サービスの基本及びテーブルセッティング (6) 当日のアクシデントへの対応方法
実技試験 ブライダルコーディネート作業 1 ヒアリング	ブライダルに関する顧客の潜在的な要望を把握するためのヒアリングができること。 1 顧客とのラポールを形成するための導入ができること。 2 顧客の要望について基本的事項を自然な対話の中で漏れなく聞き出すことができること。 3 顧客の要望を引き出すための問いかけや雰囲気づくりができること。 4 顧客の発言等から顧客の要望を理解し、整理できること。
2 プランニング及び プレゼンテーション	顧客の状況や要望を踏まえて実現可能性のあるブライダルのプランニング及 びプレゼンテーションができること。 1 顧客の要望について個別の対応方針の提案ができること。 2 顧客の要望、提案を実現する上での懸念事項、その解消策を想定できること。 3 ブライダルに関する提案や懸念事項をわかりやすく正確に説明できること。 4 顧客の不安等を把握し、それを解消するための説明ができること。