

レジュフラワー アクセサリー

認定講師講習

初めてのレッスン開催のための
ステップ



はじめに

- 技術の習得はしっかり頑張った。
さてサロンを、レッスンを開催しようと思った時
何をすれば良いかわからない。なんてことになっていませんか？

大丈夫！わからなくて当然です。
実は、技術を勉強することとサロンを運営、レッスン開催を
していくことは別のものであります。

技術を極め尽くすだけでは生徒様にお越しいただくことはできません。
初レッスン開催に向けてのステップをこのワークで学んでいきましょう。



はじめに

—初めてのレッスン開催、サロン運営—

この講習の目的


- 初めてのレッスンを安心して開催できること
- サロン運営に必要な考えを知っていただくこと



講師講習の最終着地点


実際に講師としてレッスン開催を経験する

課題：
3名以上の受講生にレッスンを開催していただきレポートを提出
(講師講習を受講後2ヶ月以内)



お教室を運営していくには 何が必要か

- ・
- ・
- ・



レッスン開催、サロン運営のため に必要な4つのこと

- ・知る
- ・決める
- ・行動する
- ・確認する

PDCAサイクル



知る 【まずは自分を知りましょう】

- ・なぜお教室をしたいと思ったのですか？



知る 【まずは自分を知りましょう】

- ・どんな生徒さんが通う、どんなお教室にしていきたいですか？



決める 一決めるのは全てあなたですー

自分自身を知ったことを踏まえて、
初めてのレッスン開催のための具体的なプランを決めていきましょう！

- ①何を
- ②どこで
- ③誰に
- ④どのように
- ⑤いつ
- ⑥だれが
- ⑦いくらで



①何を

- ・メニュー
- ・サンプル作品
- ・所用時間

受講者の方楽しんでいただけるよう
次のステップのメニュー作りも同時に完了しておくが良い。



②どこで 場所はどこで開催するのか

- ・自宅？場所を借りて？イベント？いろんな方法があります。
場所を借りるならどれくらいの費用がかかるのか考えてみましょう。
「あなたがきてほしい人」から考えていくのも良い方法です。



③だれに

「知る」で考えたあなたが来てほしい人を基準に考える。
または、今回のイベントはこんな人！や、
このメニューはこんな人！という考え方も良い。
初めてのレッスンに来てくれる方と考えてもいいですね。



④ どうやって どうやって集客するのか

まずは知ってもらうこと

- ・ネット
sns、blog、Instagram、ウェブサイトなどインターネットですべて
もらう。

- ・紹介してもらう。



④ どうやって どうやって集客するのか

- ・リアル
友人や会社の同僚などに事前にお話して、知ってもらいましょう。

- ・企業とのコラボや、イベントを開催している人とコラボして
集客をしてもらうのも一つの方法です。

- ・チラシを置いてもらう。あなたの来てほしい生徒さんがいそうな場所を考えておいて
もらうのも良い方法です。

レッスンをする直前では受講してくれる方は集まりません。
事前にネットや知り合いに知ってもらう行動をしましょう。




⑤ いつ いつ開催するのか

レッスンをいつ開催するのか
お教室の場合いつから始めるのか。
期限を決めないといつまでたってもはじまりません。




⑥ 誰が 講師、集客をだれが担当するの

自宅でレッスンであれば講師も集客も準備も全てあなたです。
イベントに出展するや、どこかの企業でレッスン開催の場合は
担当がわかります。



⑦いくらで 価格はいくらですか？

同じ内容でも開催地域で価格が異なっていたりします。
また、開催するレッスンの目的が変わってくることもあります。
例えばトライアルレッスンは知ってもらうため、体験していただくために
低価格で開催しています。
コラボイベントもそのような目的があったりしますね。



行動する 決めたプランを実行


今までの講習で決めた内容を実行しましょう！
決めてしまえばあとは行動するのみです。



確認する 行動した結果を確認

思い通りうまくいきましたか？
それとも予想とは違った結果になっているのでしょうか？

実行したことで、明確に良かった点や改善したい点が見えてくると思いま
す！これがわかれば、改善すれば良いだけ。
また再び計画を立て決め、行動を起こしてもましよう



最後に

あなたの思いと目的を明確して、そこにたどり着くまでに何をすれば良いか
が見えてきたと思います。

最初に登場した「技術以外に必要なこと」
の概念を知っていただくことがまずファーストステップ

これを理解しているのとしていないのではスタートが大きく違います。
そして知る、決める、行動する、確認する。

これは一回のレッスン開催だけでなく、サロンの運営。もっと広くみると
あなたの人生にさえも適用できる考え方です。

PDCAをしっかりと行いながら理想の未来を手に入れてくださいね！