



# シューアドバイザー研修 <2日目>

## 【目的】

1. 専門知識に基づいた技術を持ち、お客様にご満足いただける靴選びのお手伝いができる販売力を習得する
2. お客様の信頼を得られるパーソナルな靴販売の接客手法を学ぶ

## 【対象】

- 靴販売のプロを目指す方
- シューフィッター資格を受講する前の事前学習として学びたい方

## 【プログラム案】

時間	内容	進め方
適宜休憩	<b>■ オリエンテーション</b>	
	<b>■ シューフィッティングPart I</b>	講義
	・足の形と靴の選び方	
	・素材、デザイン別の特徴とポイント	
	・フィッティングのポイントと解説	
	・お客様の履いている靴を見て判断する	ペアワーク・発表
昼休憩	<b>■ 調整実習</b>	
	・ペアフィッティング	ペアワーク
	・発表 & フィードバック	発表
	<b>■ 靴と服のコーディネート</b>	
・TPOに合わせた靴の選び方	講義	
適宜休憩	<b>■ コンサルティングセールス</b>	
	・靴接客上でのコンサルのポイント	講義
	・ウオッチ & イメージとアプローチ	
	・ニーズチェックと商品提案	
7:00	<b>■ 総合ロールプレイング</b>	ロールプレイング
	・トレーニングと発表	発表・講師コメント
	・今日の振り返り	
	<b>■ まとめ、質疑応答</b>	質疑応答