

輝くウェディングプランナー になるために

受講回数越えても、初回設定料金で理解するまでコーチング

やる気UP!

この人に聞く
グランマリアージュ
代表 野村 崇氏

——就職率100%のウェディングプランナー向けマンツーマンスクールを開講していると聞きました。

野村 ウェディングプランナーを目指す方向けの、新規接客を核とした養成コースを開講しています。入学は月2名までとし、10時～22時の間で都合の良い2時間を選べます。マンツーマンですので、1人1人に合ったレベルでレッスンをすることができます。

——主にはどのようなことを教えているのですか？

野村 スクール形式で教えるのではなく、受講者が持つ能力を最大限に引き出すサポートです。つまりアスリートが求めているような「パーソナルコーチ」です。実務においては前職のキハチアンドエスにて年間約300

就職率100%のマンツーマン方式プランナースクール運営

組の披露宴を管理・運営し、自らも接客していました。平均して成約率は70～80%獲得していましたの



プロフィール

東京生まれ。1985年新宿京王プラザホテル宴会部に勤務。93年(株)シュレマー明治(明治製菓入社)、レストランウエディングに携わる。96年(株)キハチアンドエス入社。レストラン事業部ブライダル部マネージャーとして勤務。銀座店を始め、レストランセラン、キハチチャイナ銀座店などでウエディングの立上げに携わる。得意とするプランナー指導・教育に重点を置き、2005年9月、マンツーマン方式のウエディングスクール設立、現在に至る。

すが、それ以上にプランナー1人では何もできないこと、できないからこそ関連する企業との関係をどのように構築していくのか、またそのためには自分

どのような言葉遣いや対応をしたら良いのかを、自分自身の言葉で話せるようになるまで繰り返します。

——とはいえ、レッスン時間に限りがあります。

野村 教える側の責任として、設定した以上のレッスン料金はいただきません。基本的には12回(24時間、14万7000円)で終了しますが、15回でも、20回でも分かるまで教えます。

——それは受講者にとって良心的です。

野村 そこでも相手を思う気持ちを学んで欲しいです。その気持ちがなければ一生に一度の結婚式をサポートすることはできません。受講生の中には人に優しくなっている自分に気付いたという方もいます。人間として

卒業生の声

◆婚礼サロンで毎日色々な新郎新婦さんを接客しています。以前はホテルのフロント係りとして接客していましたが、カウンター越しの接客には限界があると感じてスクールの門をたたきました。現在はまだ初期接客ですが、ウェディングプランナーとしての一歩を踏み出すことができました。今後は経験を積んで、「顧客担当」として一組一組のお客様と深く係わりお二人の「夢」を形に表していきたいです。私の夢はまだまだ続きます(勤務先:中野サンブラザ)

◆新規接客係りとして毎日楽しく接客に出ています。スクールで学んだ「成約率アップストーリー」を使って入社1ヶ月目から8件の成約をいただくことができました。次の目標は「顧客担当」です!自分がプロデュースさせていただいた新郎新婦さんと感動の披露宴当日を迎えられることを楽しみにこれからも頑張ります!

で、そのノウハウを背景にレッスンしています。基本的な知識も必要で

の優しさを、徹底してコーチングしていることが、結果として就職率100%という結果を出しているのでしょう。