

Jewellery Coordinator 30th

ジュエリーコーディネーター

JC接客技術養成スクール

2026年度 Web講座

参加者募集

今回は、店舗の中堅スタッフクラスの方を対象に実施します。
この研修では、接客販売を「個人技」ではなく、「仕組み」として理解し、
後輩育成やチーム全体の安定につなげる視点を身につけます。
後半はこれからの接客に欠かせない心理学・行動経済学を扱い、
感覚に頼らない接客力を育てます。
全5回の講座はすべてオンラインで実施します。
皆様奮ってご参加ください。



開催日時

- 第1回講義 5月27日(水) 15:00~17:00
- 第2回講義 6月17日(水) 15:00~17:00
- 第3回講義 7月23日(木) 15:00~17:00
- 第4回講義 8月19日(水) 15:00~17:00
- 第5回講義 9月16日(水) 15:00~17:00

講師

ジュエリーコーディネーター 1級
真珠検定シニアアドバイザー

前田 妙 氏



受講料

- 全講座 5回
- JC資格者 25,000円(税込)
 - 一般(JC資格者以外の方) 100,000円(税込)

受講対象者および受講者数

中堅スタッフクラスの方
30名まで(希望者多数の場合は先着順)

申込締切

2026年 3月27日(金)

二次元コードを読み取って
申込フォームより必要事項を入力し
お申し込みください。



一般社団法人 日本ジュエリー協会 JC担当 森口

☎ 03-3835-8567 ✉ jc@jja.ne.jp



一般社団法人 日本ジュエリー協会

講義の内容(予定)

5/27(水)

15:00~17:00

第1回

「LTV(顧客生涯価値)を最大化する接客販売の仕組み」

一度きりの接客から、続く関係づくり

- LTV(顧客生涯価値)の考え方(数字ではなく接客視点で理解)
- 単発型接客と、関係継続型接客の違い ● LTVが高いお客様に共通する行動とは
- 接客販売プロセスの中でLTVを意識するポイント
- 信頼を積み重ねるコンタクト・スケジュールの考え方

6/17(水)

15:00~17:00

第2回

「ファンを育てるSNSの活用」

現場負担を増やさず、接客の延長として使う

- 今、SNSに求められている役割 ● 親しみ・信頼を生む投稿テーマの考え方
- 店舗で共有できる投稿内容の型 ● 先輩・後輩を巻き込む役割分担と運用の考え方

7/23(木)

15:00~17:00

第3回

「接客販売の基本の型づくり」

後輩を教える悩みを減らす接客販売の基本フロー

- 接客販売の基本プロセスの整理 アプローチ～提案～クロージング
- 売れる人が無意識にやっている行動の言語化 ● 指導がしやすくなる考え方

8/19(水)

15:00~17:00

第4回

「心理的安全性を高める職場のコミュニケーション」

一人で抱え込まない職場づくり

- 心理的安全性とは何か ● 否定せずに聴くコミュニケーション
- 感情と行動を分けて伝える方法 ● 上司・後輩それぞれとの関わり方

9/16(水)

15:00~17:00

第5回

「これからの販売に生かす心理学・行動経済学」

感覚に頼らない接客販売へ

- アプローチ:安心感をつくる心理 ● 提案:納得感と欲求を高める心理
- クロージング:決断を後押しする心理

各回の講義終了後に30分程度、講義に関する質疑応答の時間を設けます。

その他注意事項

- ・申込締切後に受講の可否、受講料のお支払い方法、お支払いの期限などをご案内する書類をお送りします。(2026年4月上旬発送予定)
- ・Web講座なのでインターネットに接続できるPC・タブレットまたはスマートフォンを各自でご用意ください。また、通信料は各自のご負担をお願いします。
- ・一旦お支払いいただいた受講料はいかなる理由でも返金はいたしません。

一般社団法人 日本ジュエリー協会 JC担当 森口

☎ 03-3835-8567 ✉ jc@jja.ne.jp



一般社団法人 日本ジュエリー協会