

タイトル	色彩心理セミナー	対象	ショップスタッフ	研修時間	120分
目的	色と人の心のつながりを知り、「好きな色」や「嫌いな色」からお客様の気持ちを汲み取ります。色が人にもたらす力や気持ちの変化を知ること、店舗づくりにおける色の使い方やお客様への色の表現に活用できる情報が学べるセミナーです。				
内容	<ul style="list-style-type: none"> ● 色彩心理の基本 <ul style="list-style-type: none"> ・色彩心理とは ・色の基礎知識 ● 色がもたらす心理効果 <ul style="list-style-type: none"> ・色が見え方に与える効果 ● 商品価値を高める色の表現 <p>色のイメージを表現</p>				

タイトル	商品提案の幅が広がる カラートレーニング	対象	ショップスタッフ	研修時間	120分
目的	色はお客さまとの会話のきっかけになるだけでなく、商品の付加価値を上げる重要な要素でもあります。本講座では、色の成り立ちを学ぶところからスタートし、魅力的な色の提案表現やカラーコーディネートの方法を座学と演習から学びます。ファッション、服飾雑貨などの領域に最適であり、お客さまとの会話を膨らませる一助にもなる講座です。				
内容	<ol style="list-style-type: none"> 1.色の三属性 <ul style="list-style-type: none"> (1)コーディネート力を上げる基本知識を学ぶ ・色の成り立ち＝基本要素を知ることによって商品の色の特徴を把握する 座学、情報交換含む 2.色の心理的作用 <ul style="list-style-type: none"> ・色の見え方(例・暖色、寒色ほか)を整理することで色の効果を再確認する 座学 3.色の表現方法 <ul style="list-style-type: none"> (1)色を形容詞で表すことでお客さまとの会話が広がる ・慣用色名＝素敵な色の名前で商品の価値を上げたり、セールストークやアプローチに活かす ペアワーク、発表 4.カラーコーディネート <ul style="list-style-type: none"> ・色の基本を活かし、提案しやすい、お客さまが取り入れやすいコーディネートを確認する 座学、演習 				