

花の販売・デザイナー養成科

訓練実施施設	ITFA国際トータルフローリスト協会 東京校		
訓練コース番号	5- 06-13-002-03- 0301	コース名	() 基礎 (○) 実践 コース
募集期間	2024年7月24日～2024年8月7日		

訓練内容	科目		訓練時間	
	科目	科目の内容		
学科	就職支援	職務経歴書・履歴書の作成指導、面接指導	9	
	花卉業界の知識	花卉の知識(職業、仕事内容、専門用語、花留め、水揚げ方法)と販売流通(卸、小売、消費者)の概要	24	
	販売	販売	販売の基本、お客様視点から見た価値の創造、ヒットの法則、ロングセラーから学ぶ企画力、企画書の記入方法	30
			コピー、チラシ、POPの基本(価値を高める伝え方)、商品力、情報の収集方法、広告の方法	
			接客マナーとクレーム処理法、フラワービジネスの創造方法、商品戦略、販売促進、マーケティング手法	
			売り場の作り方、商品陳列手法、売上強化方法、商品の仕入れと在庫、経営数値、利益の捉え方	
	販売花色彩	顧客満足サービスの為の商品提案知識、色彩、パーソナルカラー、シーン、個人別カラーの知識 花商品販売、店舗や商業スペース装飾、ブライダル商品向け配色の提案、色彩調和、イメージ配色の組合せ方 顧客外見観察の出来る販売員知識、花束の花配色、シーズン別ブライダルスタイル、ドレスとのコーディネート提案知識	18	
	販売基本アレンジ理論	花商品の理解、安全衛生、商品デザインの形、アレンジや花束の手順の確認、指導方法、商品説明方法	27	
	販売実践アレンジ理論	フラワー・ブライダルショップの仕組みを理解し、販売業務の為のデザイン・商品仕入れ実践的な企画立案方法	18	
	販売実践	販売実践	コピー、チラシ、POPの制作とプレゼンテーションの演習	18
			花屋の店舗運営を想定した金銭授受、仕入れと価格設定、年間販売計画のシミュレーションと商品陳列演習	
	顧客対応演習	花屋の店舗を想定した顧客対応、接客マナー、クレーム対応方法の演習	6	
	販売花デッサン	販売花デッサン	プレゼンデッサンの基本、用具、デッサン方法の色々、スケッチによるラフ画やデザイン演習	12
			テーマからデザインを起こしたプレゼンテーション、講評と評価(個人制作)	
商品花アレンジ、花束、ブライダル商品のデザイン企画とプレゼン向け販売資料の作成				
基本アレンジ演習	基本アレンジ演習	商品を扱う上での基本演習(検品、花わけ、水揚げ、花の鮮度を保つメンテナンス)	60	
		販売用定番商品制作演習(ラウンド、ファン、トライアングラー、ホリゾンタル)、短期時間内制作演習		
応用アレンジ演習	特殊受注用商品制作演習(コサージュのワイヤリング、テーピング、組合せ)演習	36		
販売実践アレンジ演習	販売実践アレンジ演習	商業スペース、店舗装飾用企画商品制作演習(クレッセント、ホガース、コーン)、グループ制作演習	48	
		ブライダル商品制作演習(ラウンドブーケ、キャスケードブーケ、ブートニア、ヘッドドレス)		
		贈答用花束数種スタイル別制作演習、保水処理とリボンワーク、ラッピング演習		
		商品の花材の種類別取り扱い、ブライダル・加工商品を見本サンプル通りに制作と梱包演習(同商品の模倣スキル) 販売価格別商品の提案、資材費・花仕入価格・経費と販売価格の算出演習、売値別花の取り合わせ演習		
その他	【職場見学】	㈱東京堂(本館1F～7F、アーツ館B1～3F 花資材全般、器、ラッピング等 花&ブライダル装飾見学)	6	
	【職場見学】	大田花市場(セリ場・仲卸)、加工場見学	6	
	【職業人講話】	『花弁流通セミナー』、『花の現場について』(㈱フラワーオークションジャパン (3H×2))	6	

訓練対象者の条件	特になし		
訓練目標	花に関する基礎知識、販売の仕組みを理解し、実技技能を習得し、花の販売もしくは、フラワーデザイナーの仕事ができるようになる。		
訓練期間	2024年9月10日～2025年1月9日	土日祝の訓練実施の有無	無
訓練時間	10:00～16:40		
定員	22名(受講申込者が募集定員の半数に満たない場合は、訓練の実施を中止することがあります)		
自己負担額(税込み)	教科書代 14,355円(職場見学先への交通費(実費)が別途必要)		
施設見学会日程(要事前予約)	第1回目	7月29日 11:00	第2回目 7月29日 14:00
	第3回目	8月2日 11:00	第4回目 8月2日 14:00
ご予約の上、お越しください。※お問い合わせ先(03-6427-8812)			