

即決率100%

体験レッスンプランの作り方

# 教室の今後についてお悩みがある 個人教室の先生方



＼先生が楽しい教室づくりプログラム／

個人で教室を長く続けていくためにはやはり運営についてよく理解しておくのが必須。運営について、お金の流れについて知っておくと、悩みもスムーズに解決できます♪  
レッスンプランや年間計画についてもサポートいたします。

それぞれのお教室のお悩みに合わせた  
カスタマイズ性に富んだ3か月のサポートプログラム

まずは30分無料個別相談会へ



お申し込み  
はこちらから

# 個人教室の先生方 こんなお悩みありませんか？

- ✓ 体験レッスンで自分が緊張してしまう
- ✓ レッスンでやりたかったことが全部できなかった
- ✓ 自分のことをもっと話しておきたかった
- ✓ お教室のことで伝えたいことが半分も言えなかった
- ✓ 事前に聞いていた「語学のレベル」が全く違っていた
- ✓ 体験レッスン後に断られた後何日も引きずってしまう



# 講師なら ありがたいはずの 体験レッスンなのに

## 苦痛だった体験レッスン

講師にとって体験レッスンのお申し込みはとてもありがたいはず。しかし私もこども講師時代は体験レッスンが苦痛でした。マネージャーが同席して保護者も見ている前で既存生と一緒に・・・最初のうちは結構な確率でお断りでした。

# 返事待ち→お断りになったときの理由とは？

曜日を調整して連絡します

え？今日の曜日空いてるから来たんじゃないですか？

夫に相談してみます

え？今日のことは内緒で来たわけじゃないですよ？

習う本人を説得してみます

え？ものすごく楽しそうにしていたがご覧になりませんでしたか？

他の教室も体験してみます

え？あ、はい・・・なるほどそういうわけだったんですね。（同業者）

既存生のあの子が辞めたら

え？今日初めて会ったあの子が気に入らないからって？

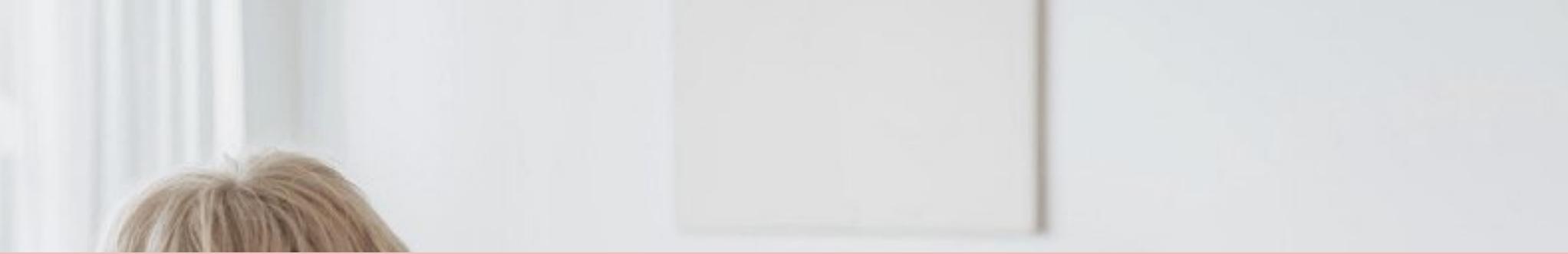
教材が多いような・・・

え？テキストとワークとCDだけですが多いんですか？

実際の話です。返事待ちになればたぶん…かなりの確率でお断りになりますね。その後電話をしても取ってくれない場合もあります。同業者の偵察もあります。



では入会即決になる方って  
どんな方だと思いますか？



入会即決する方は  
入会するつもりで体験に来ているのです  
体験がなくても入会する方たちです

(そもそも体験レッスンを提供しなければならない理由もありませんよね)



つまり体験レッスンとは...それ以外の  
「無料だしとりあえず体験だけ」  
の方々を入会へ導くためのもの

そこで5年前起業したのをきっかけに自分の今までの体験レッスンを見直してみました！

私は今まで当日のレッスンそのものが大事だと思っていました。

でも実はレッスンより大事なもの…事前の準備、そして体験者とのコミュニケーションだとわかったのです。





ではそのための事前準備  
とは？

お申し込みから  
当日までほったらかしにしないこと！

当日までに日数がある場合は  
特に気を付けてください！  
前日には必ず連絡を！  
気が変わる方も結構います。  
無断欠席もあり得ます。

## 体験レッスン前に情報収集しておく

基本情報をはじめ、お教室を知った経緯、学習歴、目的、目標、週に何時間学習できるかなどレッスン当日までに聞いておきましょう。

## お教室の規約を記載したものを準備

多種多様な考え方をする人々が集まるお教室には一定の規則は必要。個人教室こそ規約をつくっておきましょう。

## 自分の経歴を短くまとめておく

講師としての経験はもちろん、外国語教育に対する考え方や理念を「簡潔に」暗記しておくまたは書面にしておくとスムーズです。



では肝心のレッスンの中身  
とは？

# 体験レッスンは 一発勝負！

# 体験者が満足 できる内容を！

レッスン内容の良し悪しや  
レベルがあっているかどうかなどは  
体験者にはわかりません。

体験者がレッスン後に  
自信を持てたかが重要です。

## レッスン開始から終了までに体験者 様の成長を感じられる内容

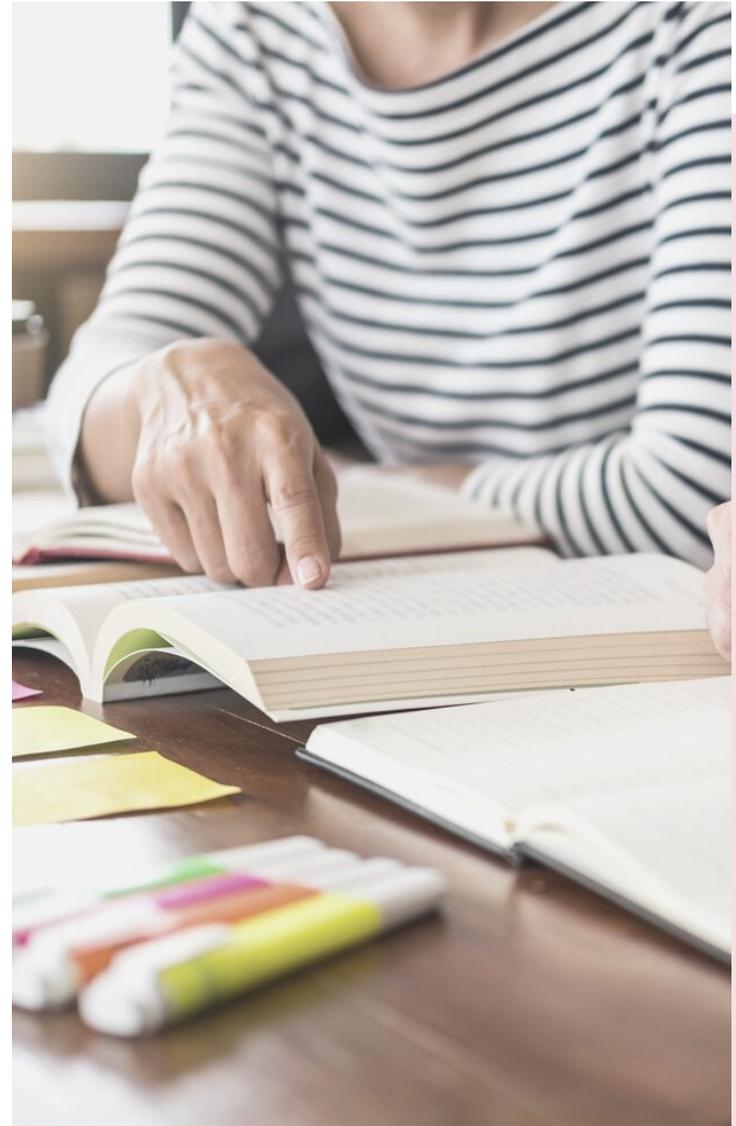
子どもの場合は英語がはじめてでもお  
そらく知っているような身近なテーマ  
を使った内容がおすすめ。少しでも発  
話できたらすぐに褒める！

大人の場合は「あれ？この先生となら  
なぜかすらすら喋れる」と思ってもら  
える内容がいい。そのために事前の情  
報収集が必要なのです。

## レベルチェックはしてはいけない

体験レッスンに来られた大人の方に試  
験のような「質問→答え、質問→答  
え」そのあとダメ出しをする先生が実  
際にいるんです。それは絶対にやめて  
ください。体験者に恥をかかせてはい  
けませんよね。

では体験レッスン後の  
対応は？



# ①こどもの体験レッスンの場合

## レッスン終了後

保護者に「どうでしたか？」と聞いていませんか？聞かれても困るはず。  
まずはこどもに「どのアクティビティが一番楽しかった？」と聞きます。  
「どう？楽しかった？」だけではダメです。聞くとこどもは結構話してくれます。  
こどもから具体的な感想を引き出すと保護者の気持ちが前向きになります。

## 絶対に伝えておくこと

今から英語を習い始めると1年後、2年後、何ができるようになるかを  
必ずお伝えしましょう。未来が想像できないものにはお金は出しません。  
先生が力を入れている部分や英語教育への考え方などもお伝えしましょう。  
時間が取れない場合は必ず書面にまとめてレッスン前にお渡ししましょう。  
こどもに気を取られて保護者も先生の話に集中できません。

## もし悩んでいるご様子なら

仮入会（籍の確保）をおすすめしましょう。  
そして明日までにお返事ください、と伝えます。  
このとき必ず「明日まで」にしてください。  
何日も引き延ばすのはお互いのためによくありません。

## ②大人の体験レッスンの場合

### レッスン終了後

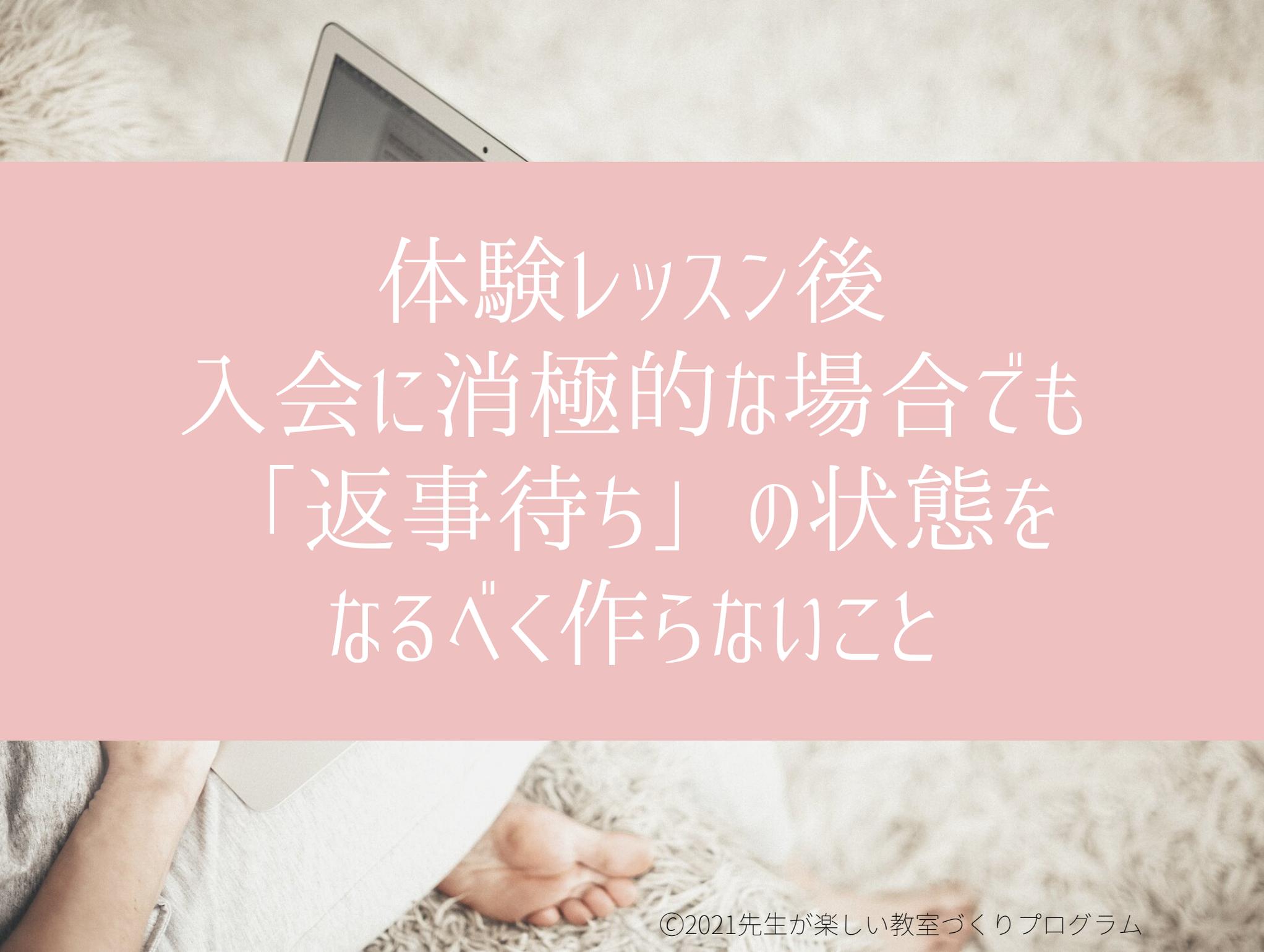
体験レッスン後すぐに次回のレッスンで何をするか話をします。  
大人の場合は入会するつもりで体験に来ている場合がほとんどです。  
先生から積極的に今後の話を切り出しましょう。  
準備するテキストの話、かかる費用の話など。

### 絶対に聞いておくこと

習う目的を明確にしておきましょう。  
その上でどんなレッスンが希望なのか聞いておきましょう。  
同じ目的で習っている方がいる場合は差し支えない範囲で  
シェアしてもいいと思います。

### もし悩んでいる様子なら

とりあえず1か月、をおすすめします。  
これでお断りになった方はいませんがもし考えたいと言われたら  
ご自身のことですので当日中にご連絡いただけるように話をしましょう。



体験レッスン後  
入会に消極的な場合でも  
「返事待ち」の状態を  
なるべく作らないこと

# 体験レッスン後の先生の禁句

「まあ、よかったですね。」

「またご連絡ください。」

先生から「あなたに来てほしい」という気持ちを伝えましょう。  
入会する気だった方もこんな風に言われたら迷ってしまいますよね。

数あるお教室の中から私のお教室を選んでくれたということ。私に興味を持ってくれたんだから私も体験者さんに興味を持たなくては！

自分の体験レッスンプランの全体を見直し、お申し込みの時点からコミュニケーションを取る、体験者の情報を収集するという方法で、体験レッスンで緊張することもなく余裕が持てるようになりました。現在、体験レッスン後の入会即決率100%！これが4年続いています。

# 教室の今後についてお悩みがある 個人教室の先生方



＼先生が楽しい教室づくりプログラム／

個人で教室を長く続けていくためにはやはり運営についてよく理解しておくのが必須。運営について、お金の流れについて知っておくと、悩みもスムーズに解決できます♪  
レッスンプランや年間計画についてもサポートいたします。

それぞれのお教室のお悩みに合わせた  
カスタマイズ性に富んだ3か月のサポートプログラム

まずは30分無料個別相談会へ



お申し込み  
はこちらから

# 即決率100%

## 体験レッスンプランの作り方

2021年5月8日 著者および発行所：アイリス翻訳サービス&語学教室 森西純子 iris.e.ts.0207@gmail.com

本教材に記載されている内容は著作権により保護されています。ご購入されたご本人様のみへのご提供でございます。本教材に含まれる内容の全部または一部を書面による許可なく複製、改変、配布、転売、転載することは法律で禁じられている行為です。