



有松中12,13,14組の生徒・保護者のみなさんへ

未来

過去

2024/1/11
キャリアナビゲーター
渡邊江李賀

キャリアナビゲーター通信

校外学習:東別院暮らしの朝市で販売学習を行いました

12月18日(月)の東別院暮らしの朝市にて、11月の校内実習で製作した貼り箱にドライフラワーを詰めたギフトボックスを生徒皆さんで販売してきました。

当日は、4つのグループに分かれ、販売学習や調査学習、買い物のそれぞれの活動を交代しながら行いました。

事前学習

接客を行うにあたって大切なマナーや、接客のコツをインタビューするための質問内容について考えました。また、東別院暮らしの朝市で売られている商品(お菓子やアクセサリーなど)が、コンビニや大型スーパーで売られている同じようなものと比べて、値段が異なる理由を学び、商品の価格がどのように決まるのかなどについても学びました。

<接客マナーについて>

<商品の価格がどのように決まるか?>



材料費 型紙、貼り紙、ドライフラワーのり、テープ など...
労務費 働く人のお給料
製造経費 ローラー、バット 水道代、ガス代、お店の家賃
利益



商品の値段は、高級な材料を使ったり、手作りだと高くなったりする。今回販売する貼り箱の値段が少し高い値段である理由が分かりましたね!

販売学習として、ギフトボックス販売の接客をしました!

商品やメッセージカードの置き場所を考えてディスプレイを決めたり、呼び込みや商品の説明、おすすめの花の組み合わせの紹介をしたり、注文を受けたりしました。

慣れてくると、ドライフラワーを詰める作業を手伝ったり、完成品の確認までしたりと、積極的に働くことができました。

<販売を行なった店舗>



ディスプレイの準備



呼び込み中

おすすめの箱の色を
紹介している様子



ギフトボックスに詰めるお花を集め
る手伝いをしたり、お客様に商品の
確認をしてもらったりしました。

調査学習として接客のコツをインタビューしてきました!

事前に決めたインタビュー先の店に行き、商品を買ってもらうためのコツや、おすすめの商品について教えていただきました。

初対面の方への質問は、少し緊張している様子でしたが、相手の状況をみながら(接客中やお会計中は避けて話しかけるなど)声をかけることができました。

<インタビューをしている様子>



事後学習にて、接客の感想やインタビュー結果を共有しました!

校外学習後は、事前に学んだマナーを実践できたか振り返りをしたり、インタビューした店の紹介やその店の接客のコツについてグループごとにまとめてロイロノートを使って発表したりしました。

インタビューした店

ダイワスーパー

売っていたもの
「フルーツサンド」
おすすめはイチゴ
「値段700~900円」
フルーツによる



インタビューした店

Hakumokuren~はくもくれん~

売っていたもの
「お花と動物のアクセサリ」
「2000~6600円」



9月のオリエンテーションから4ヶ月間、よくがんばりました!今回接客をしてみて、もっとできるようになりたいと思ったことは、2月の校内での販売学習のときにチャレンジしてみてくださいね!

キャラナビの
ひとこと