

|     |   |   |     |    |   |     |   |       |
|-----|---|---|-----|----|---|-----|---|-------|
| 問題1 | 1   | ア | 問題1 | 16 | ア | 問題2 | 1 | 37万円  |
|     | 2   | エ |     | 17 | オ |     | 2 | 119万円 |
|     | 3   | ウ |     | 18 | ア |     | 3 | イ、オ   |
|     | 4   | オ |     | 19 | エ | 問題3 | 1 | ウ     |
|     | 5   | オ |     | 20 | ウ |     | 2 | イ     |
|     | 6   | イ |     | 21 | イ |     | 3 | ア     |
|     | 7   | オ |     | 22 | オ |     | 4 | イ     |
|     | 8   | ウ |     | 23 | イ |     | 5 | ア     |
|     | 9   | ア |     | 24 | ア |     | 6 | ウ     |
|     | 10  | イ |     | 25 | ウ |     |   |       |
|     | 11  | ウ |     | 26 | ウ |     |   |       |
|     | 12  | ウ |     | 27 | エ |     |   |       |
|     | 13  | イ |     | 28 | ウ |     |   |       |
|     | 14  | エ |     | 29 | ウ |     |   |       |
|     | 15  | エ |     | 30 | ウ |     |   |       |
| 問題4 | <p>解答例</p> <p>①: 施術のポイントを説明しお客さまの理解度をアップさせながら、表情・言葉から本当に今のスタイルに満足なのかを確認する。</p> <hr/> <p>②: ホームケアの確認をする。スタイリング方法を確実に伝え、お客さまの髪質や環境を考えて店販商品のおすすめをし、販売につなげる。</p> <hr/> <p>③: 今後のスタイルキープ、次回予約の提案など未来の話をし、今後の提案をする。</p> |   |     |    |   |     |   |       |
| 問題5 | 1   | エ | 問題6 | 1  | ウ |     |   |       |
|     | 2   | ウ |     | 2  | エ |     |   |       |
|     | 3   | ア |     | 3  | ア |     |   |       |
|     | 4   | イ |     | 4  | ウ |     |   |       |
|     | 5   | ウ |     | 5  | エ |     |   |       |