

▲ 授業の特徴

全てのカリキュラム講師を
近藤典子本人が担当します。

カリキュラム全てにおいて、近藤典子が講師を務めます。楽しく、分かりやすく、具体的な実例をまじえた授業です。



近藤典子のノウハウが詰まった
「住まい方ハンドブック」を使用。

近藤典子がこの資格制度のために、これまでの経験をまとめたテキストを使用します。さらに、テキストでは伝えきれない内容も養成講座ではしっかり盛り込みます。



「住まい方ハンドブック」(東京書籍)

「住まい方アドバイザー※」の
受験資格が得られます。

住まい方アドバイザーの認定資格を設けています。住まい方アドバイザー養成講座(12回)のうち、8割以上のご受講で認定試験を受けられます。



イメージです

▲ 授業内容

講座は朝から夕方まで、しっかりと学び確実にスキルがつく授業内容です。※その他、掃除・インテリアなどのオプション授業も開設予定です。

<p>住まい方アドバイザー</p>  <p>暮らしのプロに必要な「3つの間」の考え方、住まい方アドバイザーならではの「暮らしの寸法」を元に提案の基本を学びます。</p>	<p>片づけの原因を知る</p>  <p>片づかない原因は2つ。「物に対する意識の不足」と「管理方法に対する知識の不足」について学びます。</p>	<p>片づけの手順を身につける</p>  <p>片づけの改善プロセスとなる「整理→収納→整頓」の考え方を理論的に学びます。</p>
<p>住まい方アドバイザーとしてのヒアリング</p>  <p>住まいの相談の対応スキルを高めるため、プレゼン力の基本となるヒアリング方法を学びます。</p>	<p>洋服の管理</p>  <p>基本的な「たたむ」「掛ける」といった洋服の収納方法から日常のお手入れまで学びます。</p>	<p>クローゼット</p>  <p>クローゼットを100%活用するための「4つ」の空間構成を学びます。</p>
<p>ウォークインクローゼット</p>  <p>ウォークインクローゼットを効率よく活用するための「衣類の交通整理」の仕方を学びます。</p>	<p>押入れ</p>  <p>収納スペースの王様である押入れを使いこなすための基本を学びます。</p>	<p>キッチン</p>  <p>キッチンならではの整理・収納方法や食器や家電などの収め方で詳しく学びます。</p>
<p>ダイニング</p>  <p>ダイニングはどうあるべきかを配置、動線だけでなく、普段気づきにくい視点から提案の仕方を学びます。</p>	<p>リビング</p>  <p>散らかりやすいリビングをくつろげるリビングにするための片づけ方や配置、見え方の知識を学びます。</p>	<p>LDK</p>  <p>「L・D・K」のどこを中心に過ごすか?4つの考え方を元にLDKのあり方を学びます。</p>
<p>玄関</p>  <p>限られた空間を活かしきる玄関に必要な機能と物の収め方を学びます。</p>	<p>洗面所・ユーティリティ</p>  <p>洗面所の基本的な5つの機能をもとに収納スペースになり得る場所や“指定席”の決め方を学びます。</p>	<p>主寝室</p>  <p>主寝室の役割と機能を元に、いくつかの基本となるレイアウトパターンを学びます。</p>
<p>子ども部屋</p>  <p>子どもの成長に大きく関わってくる子ども部屋のあり方、成長に合わせた片づけ方やレイアウトを学びます。</p>	<p>ライフステージの変化による提案</p>  <p>家族のライフステージの変化に合わせた具体的な部屋の使い方やレイアウトについて学びます。</p>	<p>家全体を3つの間で判断する</p>  <p>暮らしの質を「3つの間」でチェックし、最善の提案する方法を学びます。</p>

講師：近藤典子 住まい方アドバイザー

2,000軒以上の暮らしの悩みを解決し、その経験から生みだされた近藤流の暮らし提案が好評。メディアや講演会での活動の他、企業との商品開発やコンサルティング、間取り監修など幅広く活躍中。2011年度から2014年度までは小学校の家庭科用教科書、2013年度からは高等学校の家庭科用教科書(共に東京書籍)に登場しています。



お問い合わせ

近藤典子Home & Life研究所内
近藤典子の暮らしアカデミー事務局
〒162-0801
東京都新宿区山吹町130番地16号 エスポワール21ビル 5階
TEL : 03-3267-0537 FAX : 03-3267-0534
URL : <http://www.kurashi-academy.jp>
E-mail : n.academy@hli.jp

2015.07.31

近藤典子の
暮らしアカデミー

Space
Time
Human

講師
住まい方アドバイザー

近藤典子

▲ 住まい方アドバイザー
養成講座

一家を「住まい方」から考えるプロフェッショナルへ



「住まい方」から考える 住空間の提案が求められています！

お客様の要望を、本当に「理解」していますか？

表面的な「片づけ」や「間取り提案」では、必ずと言って良い程「物がすぐに散らかってしまう」「見た目に落ち着かない」といった負のスパイラルに陥りお客様のストレスになりかねません。

「住まい方アドバイザー養成講座」で、身につくスキルは？

住まい方アドバイザーは、お客様の暮らし方に寄り添い表面的な悩みや、またはお客様自身が気づかれていないご希望まで具現化する職業です。「3つの間」の考えのもとに快適な暮らしづくりのための「聞き取る力」と、的確な説明ができる「提案力」が身につきます。



▲ 住まい方アドバイザーとして活躍できるほか、 こんな職業の方のスキルアップにも役立ちます。

住まい方アドバイザーの知識や技術は、人と暮らしに関わるすべての人に役立つスキルです。何よりも大切なお客様の信頼を得ることができ、よりスムーズに仕事をすすめることができます。

<p>🏠 設計者</p> <p>家づくりの知識の枠にとらわれずお客様一人ひとりが本当に求める「住まいごっこ」を具体的に設計提案できるようになります。</p>	<p>🛋️ インテリアコーディネーター</p> <p>見た目を優先した非現実的なインテリアではなく、きちんと暮らしになじむインテリアを含めた空間提案が可能になります。</p>	<p>🏪 営業や商品開発者</p> <p>暮らしの知識を得ることでお客様や取引先の漠然とした不満や悩み、そして希望を具体的に引き出し、それを表現できるスキルが身につきます。</p>
<p>🏪 店舗デザイナー</p> <p>店舗のレイアウトやお客様の動線はもちろんのこと、バックヤードの物品の管理方法を改めることでより効率よく管理することができ、コストカットにも繋がります。</p>	<p>👨‍👩‍👧 介護関係者</p> <p>家庭や施設内の配置や動線を工夫することで片づけやすく、掃除しやすい部屋にすることができます。世話をする人、される人双方の負担を減らすことにつながります。</p>	<p>👩 主婦</p> <p>主婦としてのこれまでの経験を活かし「住まい方アドバイザー」に欠かせないプロとしての知識を身につけることで自立した職業として活躍することができます。</p>
<p>その他にも</p> <p>年齢や性別にとらわれずこれまでの社会的経験をもとにセカンドステージとして新たなことにチャレンジされたい方も「暮らしのスキル」を身につけることで「住まい方アドバイザー」として活動していただけます。</p>		

プロからの応援の声

住まい方アドバイザー養成講座の開講にあたり、これまで共に仕事をしてきた住関連のプロの方からオススメのお声をいただきました。

山本 啓介さん
店舗デザイナー

「企業側と消費者側 両方の目線を意識できるように」
お仕事を一緒にしてから、消費者の目線も意識できるようになりました。空間をデザインする上で、非常に大事な財産になっています。

柴田 篤志さん
住宅営業

「お客様と“そう！そう！”と共感し、信頼を得られるようになりました。」
「暮らし」を今までとは違った目線で見られるようになり、伝える方法を知ることによって共感しあえ、それが営業力へとつながりました。暮らしのスキルは、なによりも強い武器となります。それを学べることはこの講座のメリットだと思います。

高久 由香里さん
住設機器の商品開発

「暮らし」を中心に考える提案の姿勢が身につきました」
使う人の立場になって「どこでどのように過ごしたいのか」ということをよく考え、自分の思いを整理できるようになりました。この学びは、モノづくりをする上での漠然としたイメージを整理し周りに伝える力がつくと思います。

第1期受講生の声

第2期住まい方アドバイザー養成講座の開講にあたり、第1期受講生の方からお声をいただきました。

森 真理恵さん
住まい方アドバイザー養成講座 第1期 東京校

「お客様への提案で役に立つことばかりです」
先生の住まいに対する考えや思いを学ぶことで、改めて家族の絆や住まい手に対する配慮の大切さを吸収しています。それに加え経験に基づく寸法の話や、実例は一級建築士として図面を作成する上で具体的に役立つ、お客様により良い間取り提案ができます。受講を決めて良かったです。

塩山 直彦さん
住まい方アドバイザー養成講座 第1期 大阪校

「“どう暮らしたいですか？”と話を切り出すようになりました。」
住宅営業をしていますが、これまでは新居に持ち込む物の整理はお客様に委ね、その結果に対して間取りや収納スペースなどの提案をしていました。ですが、授業を受けてからは、お客様の求める暮らしを聞き、何が何でも何が不要かの優先順位を考えるとそこからお客様と話し合うようになりました。お客様の納得の度合いが高まっているのを実感しています。