

ゼロからは じめる英語 教室運営！

[基礎編]

英語講師トレーナー
後村栄子 Eiko Nochimura

第1章 英語教室を運営するために大切なこと

第1章は、「英語教室を運営するために大切なこと」についてです。

この本をお手にしているということは、英語教室をこれから開校しようと考えている方か、すでに教室運営されている方だと思います。

ここで、一つ質問です。

英語教室を運営している、あるいは、しようとする目的は何でしょうか？

1. 収入を得るため？
2. 英語を話せる方を一人でも増やしたいから？

ほんの少しだけ考えてみてくださいね。

私の答えは、その両方です！

ティーチングには、時間も労力もかかります。無償ではできません。

かと言って、収入のためだけだと自分中心になり、いずれ行き詰まります。

では、この両方を成功させるには、何が必要でしょうか？

当然ですが、まずは生徒さんに入学していただくことが必要です。

と同時に、長期で通っていただくことも必要です。

システムなど、教室によってさまざまですが、長期継続してくださる生徒さんがいることは、安定運営の上でも大切なことです。

いつも、新規募集だけに頼るのはとても大変ですので、レッスンを気に入って長期で通ってくださる生徒さん、いわゆるリピーターさんを作ることが大事です。

では、それを可能にするには何が大切でしょうか？

おしゃれな雰囲気のある教室

安い授業料

アクセスが良いこと

宣伝

どれもちょっと違いますよね？

アクセスがいいことは少しは有利ですが、絶対条件ではありません。

大切なのは、

↓

A:質の高いレッスンの提供

B:カウンセリング力

です！！！！

英語教室で売っている商品とは、レッスンのことですよね？

そのレッスンのクオリティーが高いということが大前提です。

では、何をもって質の高いレッスンというのでしょうか？

ここは大事ですので、よ〜く考えてみてください！

↓

↓

ご自分の今（将来）の英語教室や英語カフェに置き換えて、質の高いレッスンとは？と考えてみてくださいね。

↓

↓

では、答えです。

「生徒さんの英語レベルが確実に上がり、ご本人にその自覚がある」レッスンです。

既存の生徒さんに、質の高いレッスンを提供することで、継続して学習を続けてくださいます。

そのためには、講師側の果てしない準備と努力が必要です。

では、これから英語をやってみようかなと思っている新規の方には、どうしたらいいでしょうか？

体験レッスンやレベルチェックなどにいらした方に、

「絶対、この教室で学びたい！」とだけ思っただけのようにすることが必要です。

そのために、上記Bの「カウンセリング力」が必要なのです。

通常、インタビューや筆記試験などを通じてレベルチェックを行いますが、その内容が重要です。

*的確なレベル判断。

*課題点（弱点）について具体例を出して明確に伝える。

*その課題点を克服するには、どのような学習が必要か？

*この英語教室に通うことで、どう変化していくのか、青写真を伝える。

ここで、教務的な背景に基づいた納得のいくカウンセリングが必要です。

「〇〇さん、英語うまいですね～」みたいなコメントはアウトです。

何がどうよかったのか、具体的に伝えましょう。

レベルチェック後のカウンセリングで、「ここに通いたい！」と思っただけから、「コース説明」「料金」などの話に移ります。

その時に、通える時間や曜日もしっかり伺い、「もしスタートするとしたら、いつからスタートをご希望か？」も聞いておきましょう。

私の場合ですが、カウンセリングと最後のコース説明や授業料などは、9対1の割合でお話しています。

あまり、「入学してください！」という態度が出過ぎると、引いてしまいます。

あくまで、その方の夢や希望をしっかりうかがい、それを叶えるため、どんな英語の勉強をすべきなのか、また、どれくらいの期間でどの程度まで伸びるのかを伝えましょう。

インタビューすると、そのあたりは見えてくるはずです。

全く経験のない先生ですと大変ですが、講師経験があればわかるはず。

目の前の訪問者の方や生徒さんの立場になったアドバイスをしましょう。

時には、レベルによっては、ネイティブの講師を紹介したほうがいい時があります。

そのような時、私はどうするかというと・・・仮に当月の売上にひびくような場合でも、他の講師をご紹介します。

そのような潔さも時には必要です。

訪問者の方や生徒さんの英語力の伸びに何が必要かを、まず第一に考えること！

これが、何より大切なことです。

第2章 英語教室開校にむけた準備、やることリスト！

第2章 では、教室開校に向けて行う「やることリスト」をご紹介します。

英語講師として起業しようとしても、一体どこから手をつけていけばいいのかわからないという質問がけっこうあります。

英語講師として起業するためにやっておくことは、たくさんあります。

場所、授業料の設定、生徒募集の方法、ブログ、HP、SNS、メルマガの活用などなど。

以下、私が行ってきたことを、リストにまとめてみました。

1. 場所の確保
2. コース内容を決める
 - 各コースのレッスン内容
 - 人数
 - 時間
 - 授業料
3. 規約を決める
4. 授業料納入方法を決める
5. 月謝袋作成
6. 受講契約書作成
7. 生徒募集スタートに使える媒体とネット環境
 - ブログ開設
 - クチコミ
 - ミクシー
 - フェイスブック
 - ブログ
 - ちらし
 - DMはがき
 - メール
 - メルマガ

ここからは、リストに沿って実際に行ったことをご紹介します。

1. 場所の確保

自宅の一室をレッスンに使用。

大人数になった場合や男性の生徒さんの事を考え他の場所を下調べ。

↓

公共の場所だと、3時間半で会議室が1500円前後で借りられる所有り。
時々利用する。

2. コース内容を決める。

各コースのレッスン内容、
人数
時間
授業料

3. 規約を決め、受講契約書を作成。

*振替レッスンのシステム
*キャンセルのシステム
*遅刻の扱い
*解約
*返金規程

4. 授業料納入方法を決める

月謝制なので月謝袋にて手渡しでいただく。
銀行振込口座も受講契約書に記載しておく。

5. 月謝袋作成

キッズ用にはオリジナルの可愛い月謝袋を作成。
これは、ネットで雛形がいろいろありますので、検索してみてください。

大人用には、100円ショップの月謝袋を使用。

6. 今後のビジネス展開を考えてネイティブの先生を一人お願いする。

信用のおける、英語教授力がある外国人講師は大切！

7. 生徒募集スタートに使える媒体とネット環境

ブログ開設、
クチコミ
ミクシー
フェイスブック
ブログ
ちらし
DMはがき
メール
メルマガ

募集に際して、インターネット環境を使ったのが以下の流れです。

A. ブログ, Mixiにレッスン内容と授業料を提示。

↓

メールマガジンも発行し、ブログと連動させる。

B. Mixi内で「英会話サークル」のコミュニティを立ちあげる。

↓

すでに12名ほどの方が「受講希望」されており、
その方たち用のコミュニティも別に立ち上げる。

↓

そのサークルメンバー（フレックス）が中心なので、カレンダー機能を使って
レッスンスケジュールをわかりやすく提示。

↓

生徒さんはスケジュールを見てその都度レッスンの予約を入れる。

↓

2名以上集まり、開講が決まった場合各自に連絡

↓

1名でも、単発でプライベートレッスン希望の方にはレッスン提供。

↓

この中から、3名の生徒さんが正規入学（月4回）となる。

C. 教室開校を聞いた友人から、数名生徒さんを紹介され、直接ご本人達へ メールで連絡。（最低でも4往復）

↓

自宅でレベルチェック及びカウンセリング



今後のカリキュラム提示



受講希望を十分確認後、レッスンの曜日と時間を決める。



授業料、振替制度などを説明し契約書に記入して頂く。



基本は前月末日に納入して頂く



初回レッスン時にレッスン料をお持ち頂き、レッスンスタート。

D.ミクシー経由でお問い合わせがあり、上記の流れを行なった。

この場合、知らない方でもあるので、メールは7～8往復くらいになった。

「この方なら安心・大丈夫」という方をレベルチェックにお呼びする。

E.遠方の方用にレッスン提供できるよう、スカイプレッスンスタート。

Readingに関しては、スカイプレッスンでも問題なく機能している。

と、おおまかではありますが、まとめてみました。

初めて聞く言葉があると思います。何がどう機能しているか全く見えないかもしれませんね。

実際に使ってみないとわからないことが沢山あります。

例えば、Mixiのカレンダーに予約を入れるってどういうこと？とか、コミュニティを作るって何？

それより何より、Mixiって何って方もいらっしゃるかもしれませんね。

または、今さらMixi??という方も（笑）

Mixiは、閉鎖的な環境なので、逆に皆さん距離感が近いので安心されるようですね。

つまり、私が直接の友人でなくても（Aとします）、Cさんが信頼しているBさんの紹介なら間違いはない！と思われたわけです。

私も友人・知人とだけにしか使用していない、とても閉鎖的な使い方です。

その中の友人からの紹介だと、知らない方でも安心して我が家にお呼びし、レッスンができるわ

けです。

この人の紹介なら大丈夫！と生徒様も講師側も思うのです。

そうでなければ、11名もの見知らぬ生徒様を担当することはなかったでしょう。

東京にお住まいのお兄さん（会社員）が、訳あって札幌の高校に通うことになった妹さんのために、Mixiで英語教室を検索し、私を見つけお問い合わせしてきたというケースがあります。

東京の方なので、札幌は不案内なうえ、ネットの情報はありすぎてわかりづらいので、Mixiで検索したということでした。

最初は、本当に妹さんのために学校探しているのだろうか、問い合わせそのものを疑いましたが、何度かメールのやりとりをして、ちゃんとした方だということが判明。

後日、東京からお母さまも来て、娘さんと一緒にレベルチェックにいらっしゃいました。

このようなケースが結構生まれるのがMixiなのです！

現在、ログインしていない会員さんも増えているようですが、根強い人気をもっているのも確かです。

特に、人気のコミュニティには多くの方が集まっており、その管理人さんが本を出版されたのも最近の話です。

まずは、ご自分で実際に使ってみましょう。これが一番！

かくいう私も、当初は、「ネット上に文字を書くなんてこわ〜い」と思っておりました。誰が見ているかわからないし、変なこと書けないしと、二の足を踏んでおりました。

でも、Mixiなら閉鎖的な環境なので、ネットデビューにはちょうど良かったです！

友人から「ためになりました」「もっとこのようなネタを書いて」なんてコメントが付くと嬉しくなり、また日記（記事）を書いたり、いい練習になりました。

そのうち、書くことが怖くなくなりました。

私の場合、Mixiを使ってSNSの基本的な使い方や考え方が分かってからブログを書き始めたので、アメブロ（アメンバーブログ）には、すんなり入りやすかったです。

ここで書いているMixiやブログ、メルマガ（まぐまぐ）などは全て無料で使用できます。

どうでしょうか？

これくらいの内容をこれからご自分でやっていけそうですか？

私にもできたので、必ずできるはずですよ。

使い方のマニュアルは無料で出ていますので、検索しましょう！

自力で探す力も身に付けると今後の展開も広がります。

ブログ開設
クチコミ
ミクシー
フェイスブック
ブログ
ちらし
DMはがき
メール
メルマガ

などの利用の仕方、開設の方法は、中級編でお知らせいたします。（現在執筆中）

3章 受講契約書は必須です

第3章 受講契約書は講師（運営者）のためにも必要

個人で英語教室をやっている方の中で、受講契約書を交わしていないという方が結構いらしゃいます。

理由は、「知人だから」「友人の紹介だから」「カフェで行う1対1のレッスンだから」というもの。

でも、ちょっと考えてみてください。

人数や形態は何であれ、英語のレッスンを提供して、授業料をいただいているのです。

これは、ビジネスです。

ちゃんとしたルールを決めておかないと、生徒様が不安になります。

振替レッスンは、無制限にやってもらえるのか、それとも、何か決まりがあるのか？

遅刻は何分までなら許容範囲なのか？

授業料はいつまでに、どのようにして払うのかなどなど、書面にてはっきり提示することが必要です。

自分が習う側だとしたら？と考えると、おのずとわかってきます。

受講契約書を交わすのが大切なのは、生徒様の利益を守るだけではありません。

私たち講師の立場も守ることになるのです。

例えば、とてもわがままな生徒様がいたとします。

レッスンを完全に忘れて、その日来なかったとします。しかも、何の連絡もなしで。

この場合、振替レッスンをしますか？

普通は、しませんよね？

こちらはしっかり時間をかけ準備をし、しかも来るのをず〜っと待っていたのですから。

講師は、その時間をまるまるロスしているわけです。つまり、労働時間となるわけです。

ところが、そのわがままな生徒様から、「振替レッスンしてよ〜！」と言われたとします。

この場合、「できません」とお断りすると、どうなるでしょうか？

きっとクレームになります。

「振替できないなんて、そんなの聞いてない！」となります。

そして、講師はしぶしぶ無報酬で振替レッスンをするハメになります（泣）

トラブルを防ぐためにもレッスンスタート前に規約をしっかり決めることが必要です。

講師も、生徒様も納得の上でスタートするために受講契約書・規約を取り交わしましょう！

では、受講契約書には、どんな項目を記載するべきでしょうか？

コース

授業料

1レッスンの時間

振替レッスン規程

返金規程

などの他、住所や氏名など生徒様に記入していただく個所が必要です。

とはいえ、実際自分で作成しようとする、どんな内容にすればいいのかわかりませんよね？

実は、私も英語教室をスタートする時、受講契約書の雛形を探しました。でも、なかなか「コレ！」というものがヒットしませんでした。

契約書関連のものはたくさんあるものの、英語教室用の受講契約書に特化したものがなかったのです。

2日間ほど探しまくりましたが、結局見つからず。

ならば、”自分で作ってしまおう！”ということで、オリジナルの受講契約書を作成しました！

ラッキーなことにこの私、英語業界での経験が長いため、どんな規程内容が必要なのかはすでに頭の中に入っていましたので、それを元に受講契約書を作成しました。

私と同じように受講契約書を探している方のために、そのオリジナルの受講契約書をご希望の方に差し上げています。

第4章の最終ページに申し込みフォームがありますので、そちらから請求してください。

無料でダウンロードできます！

第4章 受講契約書のダウンロードと使い方

第4章では、受講契約書のダウンロード、自分の教室用に変更する方法、契約書交付の流れについてです。

受講契約書の雛形は、このページの一番下にありますので、そちらから請求してください。

10秒以内に、ダウンロード用のURLがお手元に届きますので、そちらをクリックするとダウンロードできます。

では、受講契約書をご自分の教室用に作成する流れを書きます。

- ①受講契約書（PDF）をダウンロードする。
ページ下に請求フォームがあります。
- ②名前、住所、規約内容、振込口座など、ご自分の教室用に変更する。
エクセルまたはワードで作成。
- ③文字サイズ、フォント、線などを好みに合わせて変更する。
- ④ページ設定、印刷範囲を設定しコピーを取る。ページ設定ができないと、印刷する時にはみ出すことがあります。

ここまでの、受講契約書作成までの流れです。

次にこの契約書を交わす時、どのような流れで生徒様にご記入頂くのか説明します。

- ①レッスンの受講が決まった場合は、受講するコース内容を前もって講師（またはマネージャー）が記入します。（授業料、スタート日など）
- ②読みやすいように生徒様に向けて、テーブルに置きます。
次にそのコース内容を再確認のため読み合わせをします。（コース、授業料、スタート日など）
- ③次に就業規程（振替規程、返金規程、遅刻の取り扱いなど）の読み合わせをします。

これはとても大切です。

指などを使って規約部分を追いながら、講師（またはマネージャー）が声に出して読みます。

この場合、講師（またはマネージャー）は契約書を逆方向で読むことになるので、ちょっと大変です。

前もって内容を把握してスラスラと言えるようにしておきましょう。

大事な個所は赤で線を引いておくと、生徒様にとってもわかりやすいです。

④全て読み合わせが終わった段階で、不明な点がないか生徒様から質問を受けます。
ここまでは、コース、授業料、レッスンスタート日、就業規程など教室側の説明作業です。

⑤問題がなければ、いよいよ生徒様に必要項目を記入して頂きます。

⑥講師が再度内容を確認し、問題がなければコピーを2枚取ります。
（カーボン用紙を利用するの一案）

⑦最後に2枚とも講師が所定の箇所に捺印をします。

講師の名前の所がいいでしょう。

社版があればベスト！！！！

⑧生徒様控えとして1枚お渡しします。

以上で、受講契約書の一連の流れは終了です。

ということで、お待たせいたしました！
受講契約書の雛形プレゼントのお知らせです。

無料です。

[受講契約書の雛形が必要な方は、こちらから申し込んでください。](#)

ゼロからはじめる英語教室運営【基礎編】

<http://p.booklog.jp/book/66210>

著者：英語講師トレーナー 後村栄子

著者プロフィール：<http://p.booklog.jp/users/eikodomo23/profile>

ブログ 「英語教室運営を目指す人のための入門講座」

<http://ameblo.jp/eikorin23/>

感想はこちらのコメントへ

<http://p.booklog.jp/book/66210>

ブックログ本棚へ入れる

<http://booklog.jp/item/3/66210>

電子書籍プラットフォーム：ブックログのpapier (<http://p.booklog.jp/>)

運営会社：株式会社ブックログ