

<<美容葵花宝典>>

图书基本信息

书名：<<美容葵花宝典>>

13位ISBN编号：9787502831523

10位ISBN编号：7502831525

出版时间：2007-7

出版时间：地震

作者：苏扬修

页数：157

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<美容葵花宝典>>

内容概要

《美容葵花宝典》内容精彩纷呈，所阐述的观念和方法有棱有角，掷地有声。作者从国际化的眼光和专业化的标准来谈个人如何美容，美容院如何成功经营管理，条分缕析，面面俱到。

这一切几乎都是作者成功经验的再现和现身说法。

相信这本书对一些想美容、想变得更漂亮、想创办美容院并成功经营的人最大的助益。

它可以让所有的男性、女性变得更年青、更漂亮，更有活力，同时也更有自信。

使每一对夫妻关系更融洽，家庭更和谐，事业更成功。

<<美容葵花宝典>>

作者简介

台湾春亿国际事业集团总裁；北京钰泰黛丽儿科技有限公司董事长；黛丽儿养生保健雕塑内衣专利发明人。

台湾两岸美容文化交流协会理事长；台湾淡江大学企管人才培训班特聘讲师；春亿影视模特儿学校校长；世界卫生组织上海市健康教育所主任教授；天津市河北区政协委员会港澳台政协委员；中国名人文化协会副会长；海峡姐妹杂志社常务理事；中国五千年动画文化工程促进会常务理事。

<<美容葵花宝典>>

书籍目录

引子 如何创造女性最大魅力第一章 美容院的开业企划经营美容院的内涵美容院提供什么给顾客顾客喜欢什么样的美容院美容院开业前的企划工作美容院开店制胜的要诀美容院如何营造良好的经营氛围成功经营美容院的自我考核美容院经营的七大法则21世纪美容院经营管理模式探讨专业美容院标准服务流程第二章 美容院的经营策略如何提升美容院的经营水平美容院广开客源的秘诀美容院如何增加顾客忠诚度美容院如何开展各种促销活动如何运用美容咨询来提升业绩美容咨询的方法和技巧美容环境对美容咨询的重要性如何让顾客信任你的美容院第三章 美容院的销售策略顾客消费购买心理分析美容师接待顾客的应变之道进行产品销售的原则和技巧稳定客源的方法和技巧有利于销售成交的提问技巧有利于销售成交的沟通技巧如何有效运用电话来增加经营业绩处理顾客讨价还价的八大秘诀处理顾客拒绝的秘诀如何善用产品销售来增加营业收入如何成为受欢迎的产品销售美容师第四章 美容院的顾客管理策略顾客与美容院之间的心理需求满足顾客需求的两大服务功能如何建立优质的顾客服务系统如何满足顾客个性化的美容服务如何处理棘手顾客的投诉和抱怨提高顾客满意度的策略提高顾客忠诚度的策略顾客讨厌什么样的美容院第五章 美容院的员工管理策略美容院的员工管理美容院人才流失的原因如何有效遏止人才流失美容师，要能干的还是要忠实的如何提升美容师的专业素质给员工增加“精神薪资”

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>