

<<金牌美容顾问销售实战教程>>

图书基本信息

书名：<<金牌美容顾问销售实战教程>>

13位ISBN编号：9787509612781

10位ISBN编号：7509612780

出版时间：2011-5

出版时间：经济管理出版社

作者：朱俐安

页数：206

字数：167000

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>

<<金牌美容顾问销售实战教程>>

内容概要

我几年前出版的《金牌美容顾问销售实战教程》不能满足顾客的需求，这使我开始考虑修订、再版这部关于美容院经营管理的书籍。

希望从管理决策到销售环节能够为急需指导的美容院院长及从业人员提供一条合适的途径。十年行业研究的心得都汇集在这部再版的书中。

作为一个实效营销的研究者，感谢十年来各行各业的学员们，他们的经验和与他们的互动使我找到了一个观察人性模式在有目的交流中呈现的多种角度；使我们可以利用学习能力掌握某种行之有效的规律。

但是如果缺乏对自我的清醒认识和对对象足够的观察，则在交流中可能产生无效的对牛弹琴或生硬的僵化之感。

作为一个致力于领导力训练的教练，我在每一次互动训练中，正是通过对人性观察的检验和自我评估，和我的学员共同成长。

基于交流基础上的销售研究，不仅是了解产品和效果那样简单，更是对人的道德高度、自我认知的考验，及对他人完全的接纳与尊重，还有在此基础上的倾听能力，否则，缺乏心灵交汇的任何互动都会成为一方实现其强烈欲望及征服另一方的努力，这样离对象的认同会越来越远。

本书的选材专注于美容院。

因为，任何脱离具体行业和岗位的理论阐述都不是本书的目的。

我希望理论能够应用于实践，指导人的具体行为，并使人获益。

这也是本书中除了行业管理的理论探讨外，还提供了大量实战型的口语、对话分析的原因。

假如人生存在的价值是被他人需要，但愿我们每一个人都在美的服务中付出爱，令销售从自我营销开始成长为美好的人生经验。

<<金牌美容顾问销售实战教程>>

作者简介

朱俐安

27年的职场人生，曾经在中文系教授文艺理论10年；在报业任总编辑，在房地产、媒体、通信业任职业经理人；在多种杂志任专栏作家。

在咨询领域耕耘10年，通过静心找到了通往世界的宽阔大道；通过内省看到了突破自我的机会；通过专注体悟了“业精于勤”的格言；通过对关系的探索，发现了服务即人生的真谛。

从当下出发，开启了在行业研究中通过一对一教练帮助学员实现人生梦想的大门。

<<金牌美容顾问销售实战教程>>

书籍目录

- 第一单元 美容顾问的职业定位
 - 导言 市场呼唤专业的美容顾问
 - 第一章 美容顾问是做什么的
 - 第二章 美容顾问的关注重点
 - 第三章 美容顾问的销售重点
 - 第四章 美容顾问的服务要领
 - 第五章 美容顾问的标准服务流程和话术
 - 第六章 美容顾问的服务原则
 - 第七章 美容顾问的销售工具
 - 第八章 美容顾问的职业底蕴
 - 第九章 美容顾问的能力特质
 - 第十章 美容顾问的销售七步
- 第二单元 把握人性创造奇迹
 - 第十一章 客户性格分析
- 第三单元 美容顾问销售话术集锦
 - 第十二章 美容顾问销售中的常见错误
 - 第十三章 美容顾问沟通话术案例分析
 - 第十四章 美容顾问话术填空练习

<<金牌美容顾问销售实战教程>>

章节摘录

版权页：插图：第一单元 美容顾问的职业定位第一章 美容顾问是做什么的美容顾问是：通过向客户提供专业美容咨询进行产品和服务销售的专业人士。

美容顾问的工作,最重要的是接受咨询,而咨询的目的是销售。

所以美容顾问的主要工作就是向客户销售。

这包括用专业销售产品;用心销售技术和服务。

美容顾问销售的是产品和服务,掌握了这一点,我们就知道美容顾问不仅是让客户买单,她的形象和作用还在于向客户证明我们美容院的专业程度。

美容院销售的产品有两种。

一种是卡类产品,如会员卡、疗程卡、体验卡。

这些卡类产品通过预收客户的现金从而实现留客和提高销售现金流的目的。

问题是预收现金后能否通过正常消耗减少负债的压力销售与消耗体现在其中,这就对美容院的经营水平提出了考验。

另一种就是具体的美容产品。

为什么要跟大家强调美容院销售的产品是两大类呢?因为它体现了销售当中服务表现的差异性。

美容院美容顾问在销售的时候,要关注两点:一是销售额;二是消耗额。

要学会关心这两个“额”,为什么呢?有些时候,当销售额产生的时候,利润实际上并没有那么多。

明白吗?当美容院在售卡时,我们只是提前预收了客户的费用。

但是,她在多长时间内花完,才决定我们的利润能达到多少。

所以,美容顾问要关注什么呢?要关注客户开卡以后的消耗额度是否跟她的续卡额相匹配。

例如,一个客户交了5000元给我们,那她是一年内花完这5000元,三个月内花完这5000元,还是六个月花完这5000元结果一样吗?不一样!比如,这个付了5000元钱的客户,可能本来想得挺好:我准备一年的护理,就花5000元钱。

但是她买了这卡之后,我们的三个顾问轮流围攻,今天推销这个产品,明天推那个目,她又不好拒绝,六个月她就把5000元花完了。

然后她就不见了,为什么?因为她觉得顾问唯一的目的,就是让她把钱花光,而?是为了她在每一个阶段都得到最好的护理。

所以,她选择离开!做顾问不但要明白自己销售的产品,还要明白客户的心理,才能为客户提供最好的服务

。

<<金牌美容顾问销售实战教程>>

媒体关注与评论

令我欣喜的是这本书对于细节的关注和把握，针对不同的情形、不同的场合和不同的顾客，采用不同的对策和方式来解决实际问题。

各种生动例子的描绘，让人有身临其境之感，仿佛来到了美容院，投入到了实际的销售中。

——全国工商联美容化妆品商会副会长 岳慧在本书中，作者深入浅出，运用活泼简练的手法，详细解说了一个专业的销售顾问应具备的职业底蕴、销售技巧，服务话术等专业能力，着重讲解了有效销售的七个步骤，以及如何针对不同客户用不同方式进行沟通等，并针对销售过程中的误区进行了点评。

这本书非常实用，能使销售人员避免销售区，是对销售人员非常具有实用意义的一本工具书。

——全国政协委员、《中国美容时尚报》社长兼总编 张晓梅

<<金牌美容顾问销售实战教程>>

编辑推荐

《金牌美容顾问销售实战教程(第2版)》：美容院业绩信增的利器，销售是从一对一开始的关系建设，从信任到信服的专业征服。
最受追捧的美容院销售人员实践指南。
贴身教练。

<<金牌美容顾问销售实战教程>>

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>