



Corso di formazione

Tecniche di vendita e persuasione per i centri estetici

“Come argomentare e influenzare il cliente per aumentare le vendite”



Argomenti

- Come relazionarsi e comunicare con il cliente per conquistare la fiducia
- La regola del 4 x 20 da tenere in mente nella vendita
- Come presentare in modo efficace un prodotto e un trattamento: metodo C.V.B.E.
- L'importanza delle domande nella vendita: cosa chiedere, come chiedere
- L'importanza della comunicazione non verbale nella vendita: come gestirla, come interpretarla
- Le 5 fasi per sviluppare la spesa economica del cliente nel centro estetico
- Come gestire e rispondere alle obiezioni. Le obiezioni più diffuse da superare per vendere
- Come rendersi conto che il cliente è pronto per acquistare: i segnali di acquisto del cliente
- Il metodo di vendita per trasformare il cliente “ceretta-baffetti” in cliente “programma-trattamenti”: il metodo S.V.C. (Sviluppo Valore Cliente)
- Tecniche di persuasione utili per la vendita nel centro estetico

Durata: 28 ore (1 / 2 incontri settimanali) **quota: 290 euro** (pagabili in due rate)



ISTITUTO DI ESTETICA E LOOK
via Don Benedetto Riposati, 37 - Rieti
tel.0746.498275 www.istituto-estetica.it