

《金牌美容导师点石成金术（附光盘一张）》

书籍信息

版次：1

页数：

字数：

印刷时间：2006年11月01日

开本：

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787306028105

丛书名：美容业营销丛书

内容简介

本书以一个全新的视角，结合当前国际销售技巧，对美容界的销售服务加以系统阐述。在阐述过程中，尽力避开深奥复杂的营销理论，而采用通俗易懂的语言全面剖析不同类型客户的消费需求与特点，并通过丰富的营销案例加以诠释，从不同角度、不同层面生动具体地介绍了美容导师如何接近客户、服务客户、开发新客户、化解客户矛盾、有礼貌地拒绝异议、完满促成交易等相关技巧，让从业者掌握如何对美容院进行经营诊断、如何了解客户的心理与行为特点；如何促成终端销售及破解销售疑难密码等诸多方面的知识。

尤其值得一提的是，本书内容是作者从事美容行业20多年的理论研究与经验总结，同时广泛汲取业界其他成功案例精华，较为全面地阐述了要成为一名金牌美容导师必须具备的条件。书中每个具体案例后面都配有作者的个人点评，读者借此可以丰富、积累自身的知识，在实际工作中更加游刃有余，走上成功之路。

作者简介

周菡，原名周开菡。澳大利亚EILY JONES化妆品事业机构海外总裁；广东省美容美发行业协会SPA专家；芭妍国际88项皇牌经典技术项目创始人。历任数十家大型美容院高级经营管理顾问，其扎实的实战皇牌技术令加盟店业绩倍增，被美容业内誉为“经营管理疑难解码专家”。其论文《标本

目录

前言

第一章 概述

第一节 金牌美容导师的专业形象

一、美的传播者

二、美容导师的专业形象

第二节 优秀美容导师必须具备的素质

一、良好的心态

二、勇于挑战自己

三、积极的情绪

四、独行侠式的生活

五、良好的应变能力

六、自尊自爱自信

七、全面的综合素质

【案例】以诚为本

八、与顾客沟通的能力

【案例】诚心沟通，困难不难

九、优雅的肢体语言

十、强大的抗压能力

十一、熟悉各地文化差异、风土人情

【案例】同乡人

十二、涉猎面广、兴趣广泛

十三、适时把握成交机遇

【案例】把握成交时机很重要

第三节 美容导师综合能力的要求

一、敏锐的洞察力

二、出色的表达能力

三、纯熟的销售技能

四、以客户为本的健康理念

【案例】成功的代价就是失败

五、一定的专业英语水平

【案例】学无止境

六、出色的专业社交能力

七、优秀的创新才能

【案例】成功属于勤奋的人

第四节 美容导师的职业生涯规划

一、专业美容销售管理

二、专业培训讲师

三、产品开发和产品策划

四、店务管理人员 / 店长

五、美容院老板

六、区域代理商

【案例】美容导师的“化妆品”——爱情

第二章 美容导师须具备的专业技能

第一节 做顾客眼中的化妆品工程师

一、矿物油

二、酒精

三、碱

【案例】巧用专业筹码创造信任

第二节 做个养分十足的营养师

一、减肥营养食品套餐

【案例】营养餐

二、六大有效排毒途径

三、30天排毒

【案例】营养餐

第三章 美容导师在终端拓展中的工作流程

第四章 美容导师的营销技能

第五章 成功谈判必杀技

第六章 美容导师的客情关系

第七章 美容导师与美容院经营诊断

附录：“美容业营销丛书”简介

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www.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)