

南阳信阳美容美发拓客团队，地推卖拓客卡团队联系方式，如何跟客户沟通

产品名称	南阳信阳美容美发拓客团队，地推卖拓客卡团队联系方式，如何跟客户沟通
公司名称	河南易地推市场营销策划有限公司
价格	100.00/件
规格参数	
公司地址	河南省郑州市金水区东明路187号C座6层608-B14号
联系电话	19937869661 19937869661

产品详情

话题的选择

大多数美容师面对顾客，有一种*直觉的困扰就是——我跟顾客说什么？既然连说什么，到底要谈些什么都不清楚的话，也就没办法与顾客进行沟通了。这里所提到的到底要谈哪些？说什么？就是如何引出问题。至于哪些话题可以说？哪些不能说？以下供大家参考：A、可谈的话题包括：

（从了解对方的职业、兴趣谈起）

（a）*近及预期未来的美容流行趋势与情报。

（b）皮肤保养、化妆、健身、减肥等新信息。

（c）饰品佩带与服装款式的搭配、色系的选择等。

（d）有关政治、经济、文化、社会性等焦点热门新闻。

（e）美容院在近期要推出的优惠、赠品活动介绍。

（f）美容院新引进的产品的优点与操作方法简介。

（g）各种运动与休闲活动（游泳、钓鱼、旅游等）。

（h）有关嗜好（书籍、舞蹈等）。

（i）另一项也是*重要且必须要谈的就是专业知识，作为一名美容师，对客人的皮肤进行分析判断，提供如何保养的建议。如此不仅让客人觉得你挺关心她，进而达到销售产品的目的。B、不可谈的话题（禁

忌)有:

(a) 对于你不太能确定对方是否有能力回答你的问题时,少提为妙。否则,当对方答不出时,不仅使她尴尬,甚至觉得颜面丧失,导致认为美容师很不知趣。

(b) 避免问及对方的私事。对客人不要追问她每月收入多少,多大年纪,体重多少,钱的使用方式。当然,顾客在言谈中愿意告诉你则例外,但以不追问为原则。

(c) 对于自己不知道的事情,别冒充内行。

(d) 不要在营业场所把美容院的缺点,曾经失败的做法或同事、朋友的隐私当作聊天的资料。

(e) 别针对一个问题非追根究底不可。很多敏感的话,顾客说出来只是随口带过,美容师应该听得出来,客人并不想认真地讨论或研究它。若是顾客对同一个问题重复提出来,那可能表示要与你讨论,或者是要你更清楚地了解它。

(f) 不要向顾客夸耀自己如何享受生活,以及别一直谈自己有多风光,多有成就!

(g) 一个话题老是重复说。重复说同一件事会让人觉得烦闷、不新鲜、很无趣。很多女士上美容院做美容不一定是她们的目的,而可能是想听听有什么新鲜事。我们应遵守以上法则“适可而止”地谈些新鲜事。

(h) 别问顾客为什么会去那种地方,或去做某件事。