怎么做整形咨询师?浙江

产品名称	怎么做整形咨询师?浙江
公司名称	深圳美赋菁英医学美容教育培训有限公司
价格	.00/个
规格参数	怎么做整形咨:怎么做整形咨询师? 怎么做整形咨:怎么做整形咨询师? 怎么做整形咨:怎么做整形咨询师?
公司地址	深圳市福田区梅林街道孖岭社区凯丰路28号富国工业区厂房1栋301-17房（注册地址）
联系电话	17891994898

产品详情

怎么做整形咨询师?上海美赋医美商学院

其实当下做咨询师是比较容易的，随着顾客数量的不断增多，很多时候只要咨询师和顾客讲清楚，就会有客户成交。

当下顾客最大的特点就是理智和精明，也就是Open，顾客对项目的了解程度可能比咨询师的了解程度都要多，这种情况的出现，就意味着咨询师要多学习、多沟通，要了解当下，了解客户

问题2

这个问题是很多咨询师都关注的问题，当下的美容机构每个月甚至每周都有一些免费的项目，很多的客户都会选择进行体验，那咨询师该如何在体验的人群中如何选择目标客户呢？怎么做整形咨询师?上海美赋医美商学院

首先、要对客户进行分类

对客户的分类的目的是要对客户进行详细的了解和系统化的管理。每个顾客的需求都不一样，客户分类，可以更好的满足不同顾客的根本权益。

因为客户的意愿度不一样，所以接受的服务也是不一样的，咨询师在满足客户需求时，一定要注意观看，看什么样的服务标准更容易客户所接受，因为好的服务态度，不仅可以体现品牌和形象，还能体现咨询师的专业能力，当咨询师的专业能力、服务态度等等各个方面都能满足顾客的要求时，那么这个顾客一定会成交

问题3

目前很多整形医院都在打价格战，比如免费脱毛节、万人脱毛节等活动，那么咨询师如何在价格战中突出的自己的优势，留下更多的顾客呢？怎么做整形咨询师?上海美赋医美商学院

在价格中前来求美的客户主要有三种心理

1、求低价心理

主要体现的客户的心理方面，因为价格太贵客户会很难接受。

2、安全的心理

因为价格低的原因，客户又会产生安全方面的想法，这个问题是需要咨询师去进行详细的解答

3、有效的心理

主要是也是因为价格的问题，一般人都认为便宜没好货，所以很多时候，低价格也会带来很多的问题。

当机构都满足以上3种顾客的心理时，比拼的就是咨询师的服务态度了和专业程度了，咨询师是主要接触人，咨询师给顾客留下印象的好与坏，直接影响了最终客户的转化率。怎么做整形咨询师?上海美赋医美商学院