

医美美学设计师培训总结上海美赋医美商学

产品名称	医美美学设计师培训总结上海美赋医美商学
公司名称	深圳美赋菁英医学美容教育培训有限公司
价格	6600.00/个
规格参数	医美美学设计:医美美学设计师培训总结上 医美美学设计:医美美学设计师培训总结上 医美美学设计:医美美学设计师培训总结上
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

医美美学设计师培训总结上海美赋医美商学整形美容美学设计师的工作要素就是心理美学设计师60%+专业医学知识40%，在顾客形象设计过程中，根据她们的陈述心态，洞察出对方的心理弱点，转化为你手上的优点，进而结合医学知识进而逐一攻破！多看些如何洞察、揣摩顾客心理的书，如何掌握止，发现，解决顾客的心理弱点！医美美学设计师培训总结上海美赋医美商学 1.问题点

整形美容前心理形象设计的第一个概念，是了解求美者的问题点。一般来说，在与求美者会谈的过程中，顾客很可能不直接告诉想解决的问题，即使他愿意告诉，也可能不知道如何来表述。因为"问题点"包括以下三个关键点：医美美学设计师培训总结上海美赋医美商学

美容方案与手术间的关系、心理形象设计或美容引导与求美者的关系、真实情况和表面现象的关系
2.需求 是由消费者做出陈述并表达出的一种可以让服务者满足其愿望的关心和欲望。隐藏需求：消费者对自己生理特征、身体形态、面部容貌的不足或缺陷的状况难以表达的、不满的或困难的陈述。医美美学设计师培训总结上海美赋医美商学 明显性需求：消费者的欲望、愿望或行动意图的清晰性陈述。对医生而言，隐藏性需求和明显性需求是形象设计过程中的一种判断标志，当求美者没有完全陈述明显性的愿望、行动、企图之前，医生不能直接说明整形美容手术的定义。如果那样做了，有可能会对形象设计起反作用，因为求美者并没有明显表态要采用某个设备进行手术，那样的做法只会让求美者感觉到你是在向他推销医疗美容手术，而不是做形象设计，解决他的需求。医美美学设计师培训总结上海美赋医美商学 在形象设计过程中，经常会遇到这样的情况，那就是当发现了求美者的问题点，同时求美者也针对这个问题点和您做了比较深入的讨论并且提出很多问题的的时候，医生因为兴奋就提出了几种解决方案，面对这些解决方案，求美者马上提出一到两个让你无法解决的反论。所谓反论就是求美者对医疗形象设计提出的美容方案的异议。其实，对于这些反论，医生可以通过将隐藏性需求引导到明显性需求的方式有效地避免，而不是通过一种简单的陈述来解决。 3.利益

求美者的利益是求美者表达出来的明显性需求关键点；求美者表达出来的明显性需求
1.利益是医疗服务或医疗方案满足求美者表达出来的明显性需求 许多医生在形象设计中会混淆利益和好处这两个概念。例如，在形象设计医疗服务或者推荐使用一系列新设备的时候，经常会遇到很强的阻力，或者说找不到形象设计的方向。原因是，在形象设计之前，医生一般都会做一些形象设计准备，了解美容医疗服务的特性和特征，同时虚拟解决求美者的一些问题，从而建立一个假设前提或者一种桥梁。一般来说，医生在形象设计过程中会用陈述的方式说明医疗服务的好处和优点，但这绝非利益。因为利

益的产生首先要来源于一种探询的方式。因为利益是医疗服务和方案可以满足求美者提出的非常明显性的需求。如果求美者没有提出明显性需求，就无所谓利益的存在，也就是说在形象设计过程中，如果虚拟桥梁的终点不是明显性需求，而仅仅是隐藏性需求，求美者始终都不会明白他为什么要采用你的医疗服务，遵循求美者利益是医生形象设计中非常关键的一点。医美美学设计师培训总结上海美赋医美商学

2.利益的核心点在明显性需求上 如果求美者没有表达出明显性需求，那形象设计医师陈述的利益，或者与求美者根本不相干，或者连好处都没有，或者只是一般性的好处、一般性的特征，总之都只是泛泛的一些说法而已。

3. 医院管理和医生形象设计的区别 医院管理主要负责研究医疗服务、对这个医疗服务可能产生的心态和形象设计的市场化行为；而形象设计医师主要研究如何实现从形象设计到完成医疗服务的一种跳跃，研究的是一种具体的行为方式。

4. 利益是医院管理和医疗服务的"粘合剂" 利益是医院管理和医疗服务的"粘合剂"，也就是说医院管理所设计的医疗服务、医疗服务特征以及将会带给求美者的好处必须交给形象设计医师，形象设计医师去不断和开发求美者的需求，并将这种需求开发为明显的需求，然后才有可能实现利益。只有将形象设计医师直接和求美者的需求连接起来，利益才不是一句空话。总而言之，利益使医院管理和形象设计医师具有不同的任务和使命，医院管理负责研究医疗服务的特征、形态，以及带给求美者的好处，而形象设计医师则直接来完成这个好处与求美者明显性需求的关联，只有促使他们进行有效的配合，医疗服务的销路才能非常好。医美美学设计师培训总结上海美赋医美商学

4.优先顺序 优先顺序就像一幅鱼刺图，箭头的最上方它标明了形象设计医师最关心的东西，箭头最下方标明的是你不太重视的问题。而形象设计医师要通过对求美者进行有效的询问，切实了解求美者对每项美容最关心和不太关心的是什么，然后根据结论形成一个标准。再用这个标准反观自身，看看自己的医疗服务在哪些方面最有优势，哪些方面存在劣势，如果形象设计医师的医疗服务优劣顺序和求美者的需求顺序正好一致，自然会有很好的效果。如果形象设计医师医疗服务的优先顺序不符合求美者的顺序，那就要调整求美者的优先顺序，让它符合形象设计医师的优先顺序，这样才有成交的可能。优先顺序是可以调整的。也就是说，在整个形象设计过程中，无论心理形象设计遇到什么样的竞争对手，都可以通过优先顺序这个工具来参与竞争。心理形象设计技术的学习始于对几个基本概念的了解。要想真正掌握心理形象设计技术，首先就要知道什么是问题点、需求、利益、购买循环以及优先顺序，初步了解了这些概念，会为以后的学习奠定一个良好的基础。医美美学设计师培训总结上海美赋医美商学