

医美整形美学顾问要会那些知识?上海美赋医美商学

产品名称	医美整形美学顾问要会那些知识?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	1.00/个
规格参数	医美整形美学:医美整形美学顾问要会那些 医美整形美学:医美整形美学顾问要会那些 医美整形美学:医美整形美学顾问要会那些
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

医美美学顾问要会那些知识?上海美赋医美商学院

美学顾问在销售过程中不可避免的需要说服客户，一流的美学顾问高手必定也是顶尖的说服高手。沟通的目的有时是交流感情，但在销售过程中，更多的却是推销自己的观点，是认同、是接纳、是成交，销售的过程即是说服的过程。真正的销售只有两个步骤：第一：用心了解对方的心愿和担忧。第二：运用我们的知识、项目和服务完成对方的心愿，拿走对方的担忧。

一、断言、充满自信医美美学顾问要会那些知识?上海美赋医美商学院

美学顾问如果掌握了充分的项目知识及确实的客户情报，在客户面前就可以很自信地说话。不自信的话是缺乏说服力量的。有了自信以后，美学顾问在讲话的尾语可以作清楚的、强劲地结束，由此给对方确实的信息。肯定的语言也会使客户对你介绍的项目产生一定的信心。

二、重复说过的话，加深在顾客脑海中的印象 美学顾问讲的话，不会百分之百地都留在对方的记忆里。而且，很多时候就连强调的部分也只是通过对方的耳朵而不会留下任何记忆的痕迹，很难如人所愿。因此，你想强调说明的重要内容能反复说出，从不同的角度加以说明。这样，就会使客户相信并加深对所讲内容的印象。切记：要从不同角度，用不同的表达方式向对方表达你重点说明的内容。

三、坦诚相待，感染顾客 只依靠美学顾问流畅的话语及丰富的知识是不能说服所有客户的。

“太会讲话了。”“这个美学顾问能不能信任呢?”客户的心中会产生以上种种疑问和不安。要消除不安和疑问，最重要的是将心比心，坦诚相待。因此，对医院、项目及自己本身都必须充满自信心，态度及语言要表现出内涵，这样自然会感染对方。医美美学顾问要会那些知识?上海美赋医美商学院

四、学会当一个好听众 在销售过程中，尽量促使客户多讲话，自己转为一名听众，并且必须有这样的心理准备，让客户觉得是自己在选择，按自己的意愿在购买，这样的方法才是高明的销售方法。强迫销售和自夸的话只会使客户感到不愉快。必须有认真听取对方意见的态度，不要中途打断对方的讲话。医美美学顾问要会那些知识?上海美赋医美商学院

电话：联系手机：17891994898