

# 新手做医美美学设计师难吗?上海美赋医美商

产品名称	新手做医美美学设计师难吗?上海美赋医美商
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	新手做医美美:新手做医美美学设计师难吗 新手做医美美:新手做医美美学设计师难吗 新手做医美美:新手做医美美学设计师难吗
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

新手做医美美学设计师难吗?上海美赋医美商学院

新手做医美美学设计师先从助理或者网电开始,美学设计师其实就是客服

简单,容易上手

建立顾客信赖感的九个步骤

第一、倾听,问很好的问题;

第二、出自真诚地赞美顾客,表扬顾客;

第三、不断地认同顾客;

第四、模仿顾客讲话的速度;

第五、熟悉产品的专业知识;

第六、永远为成功而穿着,为胜利而打扮;

第七、彻底地了解顾客的背景;

第八、使用顾客的见证;

第九、要有一些大顾客的名单。

永远记住，推销最重要的关键是建立跟顾客的信赖感。

在销售过程当中，你必须花至少一半的时间建立信赖感。

而建立信赖感的第一个步骤就是倾听。

很多推销员认为topsales(顶尖推销员)就是很会说话，其实真正的topsales是很少讲话的，而是坐在那里仔细地听。

要做到一个很好的倾听者，

第一是你必须发问很好的问题。最顶尖的销售人员在一开始都是不断地发问，“你有哪些兴趣？”或是“你为什么购买你现在的车子？”“你为什么从事你目前的工作？”打开话题，让顾客开始讲话。每一个人都需要被了解，需要被认同，然而被认同的方式就是有人很仔细地听他讲话。因为在现代的生活中很少人愿意听别人讲话，大家都急于发表自己的意见。所以假设你一开始就能把听的工作做得很好，你跟他的信赖感已经开始建立了。新手做医美美学设计师难吗?上海美赋医美商学院

第二是增加信赖感的步骤是赞美他，表扬他。比如说，“你今天看起来真是美极了、帅呆了！”而且是出自真诚的赞美，不是敷衍。记住，赞美会建立信赖感。

第三是不断地认同顾客。顾客讲的不一定是对的，可是只要他是对的，你就要开始认同他。

第四是NLP也就是“神经语言课程”谈到的“模仿”。我们都知道人讲话有快有慢，像我个人讲话是比较快的，所以通常我比较可以沟通的顾客是讲话速度比较快的，而我对讲话比较慢的顾客就会失去很大的信赖感和影响力。所以当我每次销售的时候，我会不断地调整。我讲话的速度，来符合对方说话的速度。

第五是产品的专业知识。假如你没有完整的产品知识，顾客一问三不知，这样马上会让顾客失去信赖感。

第六是穿着。通常一个人不了解一本书之前，他都是看书的封面来判断书的好坏。一个人不了解另一个人之前，都是看他的穿着。所以穿着对一个业务员来讲是非常重要的。记住，永远要为成功而穿着，为胜利而打扮。第七是推销前一定要做彻底的准备，准备得很详细。能在拜访顾客之前，彻底地了解顾客的背景，这样顾客对你会有更多信赖感。第八是最重要的，你必须使用顾客的见证。因为顾客常常会说：“OK，假如你讲的都是对的，那你证明给我看！”所以见证很重要。最后一个建立信赖感的方式，就是你必须要有一些大顾客的名单。

我们的地址：深圳市福田区电话：联系手机：17891994898 期待您的咨询