

Kundenorientierte Studioführung – Marketing – Verkauf

Seminare für die Kosmetikbranche



Sylvia Rudolf

„Fachliches Know-How, Erfahrung und Engagement sind der Grundstein für eine erfolgreiche Praxisführung. Neben diesen ‚Hard Facts‘ vereinfachen Ihnen die sogenannten ‚Soft Skills‘ – die weichen Faktoren – Gesprächsführung und Verkauf. Sie öffnen den Weg zum Herzen Ihres Kunden und bilden letztlich die optimale Grundlage: eine Vertrauensbasis für einen partnerschaftlichen Umgang und Kundentreue.“

Lernen Sie in aufeinander abgestimmten Modulen grundlegende Kenntnisse für eine erfolgreiche Studioführung.

COSMETIC CONCEPT TRAINING unterstützt Sie – einzeln oder in Gruppen – auf dem Weg zur erfolgreichen Kosmetikpraxis.

Der Vorteil für Sie:

- Sie stärken die Vertrauensbasis zwischen Ihnen und Ihren Kunden.
- Sie definieren Ihre Position am Markt gegenüber dem Wettbewerb.

Der Vorteil für Ihre Kunden:

- Als „gesundes Unternehmen“ fällt es leichter, Ihren Kunden innovative Konzepte und Beständigkeit zu bieten.

Richtig sprechen Kommunikation im Verkauf

Lernen Sie, wie Sie Ihre Wirkung nach außen durch gute Rhetorik verstärken.

INHALT

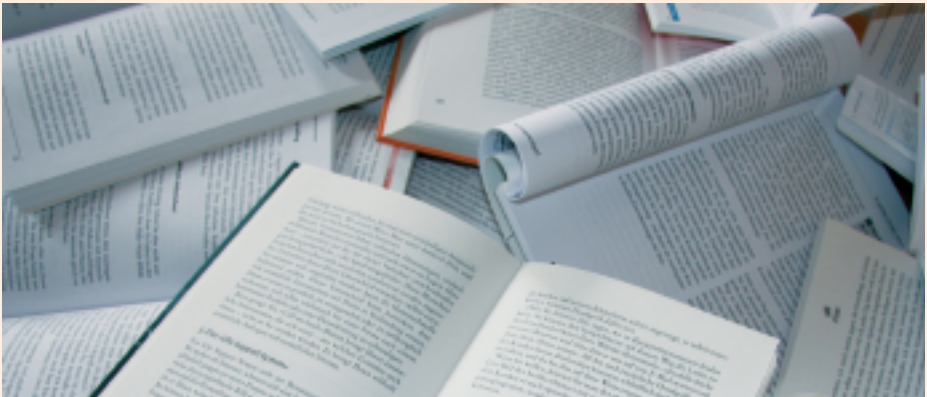
- Unser Produkt in den Augen des Kunden
- Kaufmotivationen verstehen und aufgreifen lernen
- Unterschiedliche Kundentypen
- Die Individualität des Kunden verstehen und sein Herz gewinnen
- Rhetorische Stilmittel
 - Fragetechniken unterscheiden und gezielt nutzen
 - Bilder im Kopf der Kunden erzeugen
 - Intonation – Sprechpausen – Sprachmuster
 - Wie Sie mit Kundensprache punkten
 - Kundenorientierter Umgang mit Zweifeln, Einwänden und Vorwänden
- Praktische Übungen

Kundenorientierte Praxisführung Kundenabwanderung? Nein danke!

Mit Kundenorientierung haben wir endlich eine Methode, die fantastisch funktioniert und dem Verständnis von partnerschaftlichem, respektvollem Umgang gerecht wird.

INHALT

- Lernen Sie, warum manche Strategien besser funktionieren als andere
- Gewinnen Sie ein neues Verständnis von Kundenorientierung
- Reflektieren Sie vorhandene Kundenbeziehungen unter neuen Gesichtspunkten
- Erkennen Sie Kundenzweifel und reagieren Sie richtig



Marketing und Werbung für die Kosmetikpraxis Praxiserprobte Strategien für die Kosmetikerin

Lernen Sie, warum sich klassische Imagewerbung für die Kosmetikpraxis nicht lohnt.

INHALT

- Der Unterschied zwischen Marketing und Werbung
- Strategisch geplante Positionierung am Markt
- Wie analysiert man den Wettbewerb
- Werbemittel gestalten
 - Erfahren Sie, welche Worte in der Werbung funktionieren.
 - Lernen Sie, wie man Lese- und Blickverhalten bei Drucksachen steuert.
 - So optimieren Sie mit einfachen Techniken Ihre Werbemittel.
 - Vom Rohtext zum Verkaufstext in wenigen Schritten.
- Kleiner Texter-Workshop

Controlling für die Kosmetikpraxis Greifbare Beispiele statt grauer Theorie

Controlling ermöglicht es Ihnen, Erkenntnisse mit Strategien zu verknüpfen, um betriebswirtschaftliche Risiken zu minimieren und erfolgreiche Maßnahmen zu fördern.

INHALT

- Lernen Sie einfache Techniken kennen, um betriebswirtschaftliche Potenziale zu analysieren
- Verlieben Sie sich in Zahlen
- Lernen Sie, profitable Maßnahmen zu ermitteln und zu fokussieren

