



CURSO: VENDER PRODUCTO VENDER SERVICIOS

El negocio de la peluquería ha cambiado. Ya no podemos dedicarnos sólo a cubrir una necesidad básica del consumidor sino que para que nuestro negocio de peluquería sea rentable tenemos que vender más servicios de los que nos demanda el cliente y apoyarnos en la venta de productos.

Debemos ser conscientes que nuestro trabajo es vender y nuestra actitud en el salón debe de ser en todo momento la de un vendedor. Debemos ser estrategas y sobre todo profesionales de forma que mezclemos de forma hábil la parte artística de nuestro negocio, la de vender ilusión, belleza, deseo, con la necesidad de rentabilizar nuestro puesto de trabajo.

CONTENIDO

1. **Perfil del consumidor:** conocimiento de las pautas del consumidor actual
2. **Concepto y distintos tipos de venta:** Análisis de las expectativas del consumidor según se ofrezca y/o exponga un servicio o producto a la venta.
3. **Tipos de compra:** por necesidad, por deseo (impulso) y carencias (consejo). Forma adecuada de vender en cada momento.
4. **La ventaja del circuito de peluquería:** optimizar todos los puntos de venta del salón y correcta comunicación con el cliente.
5. **Vender sin ser vendedor:** la importancia de no ser vendedores sino asesores.
6. **Necesidades para vender:** gestión de las emociones, conocimientos profesionales y cualidades comerciales.

FECHAS

Consulta con tu agente comercial las fechas disponibles en tu zona

DURACIÓN:

8 horas

IMPARTIDO:

Grupo CREATIVE