

<<专业美容导师读本>>

图书基本信息

书名：<<专业美容导师读本>>

13位ISBN编号：9787538140095

10位ISBN编号：7538140093

出版时间：2004-1

出版时间：辽宁科技出版社

作者：邓创

页数：210

字数：196000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<专业美容导师读本>>

### 内容概要

目前,中国专业美容市场产品主要以代理制或发展加盟连锁的方式进行销售,在这一过程中,美容导师发挥了极其重要的作用。

据不完全统计,有近100万的美容导师,年龄在18~30岁,她们常年累月漂泊在全国各地,帮助厂家分布在全国各地的代理商开拓新的加盟店以及负责产品的售后服务。

人们对美容导师寄以厚望,希望美容导师在加盟店是一名优秀的美容导师,在公司又是一名出色的销售经理。

但是,许多美容公司往往都知道派美容导师下市场的必要性,但对如何指导她们去运作市场,管理市场却了解不多。

如美容导师的角色不明确,混淆美容导师与美容师的区别。

许多美容导师一到美容院就变成了地地道道的美容师,一旦美容导师不给客人做脸,美容院的老板就马上告到美容公司那里,说××美容导师如何如何摆架子。

更有甚者,美容导师回到了美容公司后,又不知道该安排什么工作给美容导师做,好像美容导师就应该天天呆在加盟店那里,这些问题的根源就在于对美容导师的角色没有真正弄清楚。

对美容导师自身而言,她们也不明白自己所肩负的重任,在处理公司与加盟店之间的关系,如何拓展公司产品市场,如何培训加盟店的美容师,如何与加盟店的顾客、老板、美容师融洽相处等方面也存在着诸多不足。

中国美容网的培训讲师在美容公司的内训中对美容导师的培训积累了丰富的经验,本书就是基于这样的基础写出来的。

本书从美容导师的角色定位开始,运用通俗易懂的语言,为美容导师做了准确的定位,同时明确了美容导师的服务对象、服务内容以及与其相对应的工作职责,详细介绍了美容导师应具备的基本素质、服务技能、营销技巧,以及美容导师必备的专业知识等。

本书对美容导师如何处理公司与加盟店之间的关系、拓展公司产品市场、培训加盟店的美容师等均有重要的参考价值。

本书作为国内第一本介绍美容导师知识的图书,难免会有错误之处,敬请业界朋友不吝指教。

本书的出版只要能对美容导师在工作中有所帮助,能够引起同行的交流与合作,作为本书的编者,我就心满意足了。

<<专业美容导师读本>>

作者简介

邓创，1994年本科毕业，2002年企业管理专业硕士研究生毕业，现为广州励精集团·中国美容网董事长，暨南大学讲师。

中国第一位将互联和电脑化管理引入美容业者，创建了中国美容网，成功开发了美容院电脑化管理系统——“管理大师”。

中国第一位深入研究美容院经营

书籍目录

第一章 概述 第一节 美容导师的定位 一、代表公司形象的“对外窗口” 二、传播公司“经营理念”的使者 三、消费者购买产品的引导者 四、将化妆品推荐给客户的专家 五、市场信息的收集者 六、产品使用的技术专家 七、顾客皮肤的专业顾问 八、培训加盟店美容师成为产品使用及销售的行家 九、美容院问题诊断专家 第二节 美容导师的服务对象和服务内容 一、美容导师对客户的服务 二、美容导师对公司的服务 第三节 美容导师的工作职责与要求 一、美容导师的常规工作职责 二、美容导师的岗位责任制度与工作权限 三、美容导师的工作量考核 四、美容导师在美容院的日常工作 五、美容导师在产品演示会、展销会及其他场合的工作职责和要求 第二章 美容导师的基本素质和能力培养 第一节 美容导师的基本素质 一、美容导师的基本功及形体训练操 二、美容导师的专业形象及素质培养 第二节 美容导师的仪容仪表与行为规范 一、美容导师的仪容仪表 二、美容导师的仪态 三、美容导师的交谈礼仪 第三节 美容导师专业素质的培养 一、美容导师应了解的相关知识 二、要注重综合能力的培养 三、具备良好的职业道德品质 四、美容导师应克服的不良习惯 第三章 美容导师的服务技能 第一节 顾客与服务营销 一、顾客的分类 二、向顾客提供超值服务 三、美容导师应树立服务营销的观念 第二节 美容导师对来电的接待要求 一、接听电话的工作规范 二、美容导师接听电话应掌握的重要信息及注意事项 第三节 美容导师对到访客人的接待要求 一、美容导师如何招呼顾客进店 二、美容导师如何接待顾客 ..... 第四章 美容导师的营销技能 第五章 美容导师应掌握的相关专业知识

<<专业美容导师读本>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>