

DECÁLOGO DEL BUEN PROFESIONAL Y DEL BUEN CLIENTE

ESCUCHE ACTIVAMENTE AL CLIENTE

Preste atención a qué es lo que más preocupa a su cliente. Su compromiso es proporcionarle la solución más adecuada.

1

EXPLIQUE EL OBJETIVO DE SU CONSULTA

Explique muy claramente cuál es el motivo de su consulta estética y qué resultado espera conseguir.

INFORME CON DETALLE AL CLIENTE

Dedique un tiempo antes del inicio del tratamiento a la explicación del mismo, es un seguro ante los malos entendidos.

2

INFÓRMESE SOBRE EL TRATAMIENTO

Lo que dice internet tal vez esté bien...o no. Contraste la información y no se quede con ninguna duda.

NO GENERE FALSAS EXPECTATIVAS

Cada persona es diferente. Su evolución también. La prudencia es buena consejera.

3

NO SE GENERE FALSAS EXPECTATIVAS

Preste atención al diagnóstico de su asesor de belleza. Lo que le funciona a un *influencer* no tiene porque funcionarle a usted.

OFREZCA TODAS LAS RESPUESTAS

Diagnóstico, procedimiento, programación, presupuesto, limitaciones, contraindicaciones, evolución, seguimiento y mantenimiento.

4

PIDA TODAS LAS RESPUESTAS

Diagnóstico, procedimiento, programación, presupuesto, limitaciones, contraindicaciones, evolución, seguimiento y mantenimiento.

PROPORCIONE LA INFORMACIÓN POR ESCRITO

Solicite el consentimiento informado por escrito. Además de una pauta para no olvidar ninguna pregunta clave, evitará todo malentendido.

5

SOLICITE LA INFORMACIÓN POR ESCRITO

Solicite el consentimiento informado por escrito. Además de una pauta para no olvidar ninguna pregunta clave, evitará todo malentendido.

DIGA NO A LA INMEDIATEZ

La base de un buen resultado es la constancia y el trabajo en equipo. Su compromiso es el trabajo en cabina e instar a seguir pautas sanas de alimentación.

6

DIGA NO A LA INMEDIATEZ

La base de un buen resultado es la constancia y el trabajo en equipo. Su compromiso es seguir buenos hábitos al salir de cabina.

NO DESMEREZCA EL VALOR DE SU TRABAJO

Como experto asesor no debe desmerecer económicamente el valor de su trabajo. El uso de estrategias comerciales ligadas al precio son una herramienta puntual, pero no debe ser la constante.

7

NO CUESTIONE EL VALOR DEL TRABAJO PROFESIONAL

A la hora de comparar servicios, tenga en cuenta la formación del profesional, su recorrido y las herramientas que va a utilizar.

MUESTRE SU TITULACIÓN

Su prestigio profesional debe ser visible para sus clientes. Son su mejor carta de presentación.

8

SOLICITE DATOS AL RESPONSABLE DE SU TRATAMIENTO

La clave de un buen resultado es la praxis profesional. No dé por sentado nada.

NO SE OLVIDE DE SU CLIENTE UNA VEZ TERMINADO EL TRATAMIENTO

Un cliente satisfecho es su mejor carta de presentación. Un cliente insatisfecho la mejor oportunidad de mejora.

9

NO SE OLVIDE DE SU CENTRO DE BELLEZA UNA VEZ TERMINADO EL TRATAMIENTO

Deje su opinión en las redes sociales. Eso ayudará a futuros clientes a seleccionar servicio en un futuro.

10

SEAN COPARTÍCIPES DEL ÉXITO DEL RESULTADO FINAL

La relación que se establece entre profesional y cliente es única. El éxito en un tratamiento es un éxito de ambas partes y así hay que disfrutarlo.