

VENDI CON SUCCESSO IN ESTETICA : Il Primo Libro Con La
Formula Per Imparare a Vendere Con Successo Ed Etica Senza
Sforzo, Senza Forzare E In Soli 18 Passi

GIGI PATRUNO

VENDI CON SUCCESSO IN ESTETICA

+ Clienti in Estetica
...CON ETICA E SENZA SFORZO.

IL PRIMO LIBRO CON LA
FORMULA PER IMPARARE A
VENDERE CON **SUCCESSO**
ED **ETICA**
SENZA FORZARE E IN
SOLI 18 PASSI



Data di pubblicazione: 3 Ottobre 2018

Autore: Luigi Patruno
Lunghezza stampa: 75
Lingua: Italiano
PDF

Ti piacerebbe poter vendere i tuoi prodotti e trattamenti, dalla A alla Z, senza forzare la cliente? Sei stanca di essere in ansia ogni volta che devi vendere qualcosa per paura di un rifiuto?

Ti piacerebbe ogni mattina arrivare a lavoro, prendere il tuo carrello, sederti sul tuo sgabello e ascoltare clienti che ti chiedono: “ quale prodotto anti cellulite mi consigli? ” , “ Quale trattamento mi consigli per la mia pelle? ”

Se fino a ieri vendere ti ha fatto schifo e hai sempre creduto che fosse un ' arte per pochi, da oggi, grazie a questo libro potrai ricrederti.

Stai per leggere il manuale di formazione sulla vendita in estetica più efficace di sempre. Un protocollo di grande valore che ha già aiutato migliaia di estetiste e titolari di istituti a raggiungere il successo personale ed economico.

Lo sai che la paura di vendere, per molte persone, è simile alla paura del vuoto? La vera estetista non è solo la professionista che fa le unghie o il massaggio sul lettino, è anche colei che instaura un rapporto relazionale con le sue clienti e le consiglia in modo professionale su tutto ciò che riguarda la cura del loro corpo.

Devi sapere che tutte le volte che rinunci a fare una proposta fai un duplice danno:

- 1) Non stai facendo il bene della cliente!
- 2) Aumenti notevolmente il C.N.P. dell ' istituto cioè il costo della non proposta (sai cos ' è?).

Proporre il prodotto di autocura è un tuo dovere etico e professionale.

Per questo motivo, dopo anni di studi e ricerche fatte direttamente sul campo, dopo migliaia di ore di corsi di formazione tenuti in aula con estetiste e titolari di centri estetici come te, ho creato il Protocollo L.O.R.I.S.S.: un metodo semplice ed efficace che riassume la formula di chi ha successo nella vendita di prodotti di autocura e trattamenti senza alcuno sforzo.

Grazie a questo metodo non avrai bisogno di imparare formule magiche o particolari parole per vendere, non avrai bisogno di convincere o forzare perché sarà la cliente stessa a chiederti: “ cosa mi consigli? ”

Ricorda CHI NON SI FORMA SI FERMA!

INDICE DEI CONTENUTI:

- INTRODUZIONE
- CAPITOLO 1: COME VENDERE UN PRODOTTO DI AUTOCURA O UN TRATTAMENTO
- CAPITOLO 2: QUANDO PROPORRE IL PRODOTTO-TRATTAMENTO
- CAPITOLO 3: COSA NON È LA VENDITA
- CAPITOLO 4: COS ' È LA VENDITA
- CAPITOLO 5: CHE TU VOGLIA O NO, OGNI GIORNO VENDI QUALCOSA

- CAPITOLO 6: COME ELIMINARE I PENSIERI TOSSICO-LIMITANTI

- CAPITOLO 7: COSA FARE PER GENERARE FIDUCIA

- CAPITOLO 8: ORA SEI PRONTA PER APPLICARE IL MAGICO PROTOCOLLO DI VENDITA

- CAPITOLO 9: IL CROSS-SELLING

- CONCLUSIONE

- TESTIMONIANZE

<https://rapidgator.net/file/3487fe5fbd4a115a077532e0e7a753fb/JKXNyVcXr.pdf.rar.html>