

Verkaufstraining – Basisseminar für Kosmetikerinnen Stand: 28.04.2018 / 103

„Verkaufen ist die Kunst, mit Strategie und Feingefühl Abschlüsse sicher herbeizuführen!“

Das Besondere an der Branche der Kosmetik ist es, dass zwar mit Luxus gehandelt aber in 90 % der kosmetischen Betriebe nicht genügend verkauft und somit verdient wird. Tatsächlich ist es so, dass in den allermeisten Ausbildungen zur Kosmetikerin das Fachgebiet „Verkaufen“ schlichtweg ignoriert wird.

In einem Vorwort zu dem Buch: „Faszination Kosmetik, Band 3“ schrieb Herr Dr. Rimpler als Vorsitzender des VCP-Verbandes: „ ... der VCP kennt die Arbeit von Herrn Paul Reinhold Linn als überaus engagierten Trainer in unserer Branche sehr gut. Er ist ein Mann des offenen und direkten Wortes. Er provoziert, fordert klug seine Zuhörerschaft heraus und polarisiert. Aus meiner Sicht sind dies alles Qualitäten, die einen sehr guten Trainer auszeichnen, um tatsächlich Änderungen zu bewegen ...“

Ihr Nutzen

Sie, Ihre Kollegen oder Mitarbeiter lernen, die Branche aus einer völlig anderen, geklärteren Sicht kennen. Wenn Sie verstehen lernen, dass „Keine Kundin zu Ihnen kommt, um zu sparen!“, dann wird sich komplett Ihr Alltag und es werden sich Ihre wirtschaftlichen Erfolge zum positiven hin verändern.

Die Zielgruppe

Kosmetiker(innen) als Inhaber(innen) und als Angestellte

Die Inhalte

- Einführung in die Verkaufspsychologie
- Glaubenssätze aus der Branche neu programmieren
- Die Phasen des Verkaufsgesprächs
- Kundennutzenargumentation
- Das kosmetische Konzept

Die Seminarmethoden

- Vorträge
- Einzel-, Gruppen- und Partnerarbeit

Voraussetzungen bei Inhouse-Seminar

- Interner oder externer Seminarraum
- Teilnehmerzahl (optimal) 8 – 12 Teilnehmer(innen)

Dauer	1 Tage
Seminarleitung	Paul Reinhold Linn
Seminargebühr	200 Euro pro Teilnehmer (netto, zzgl. MwSt. und ggfls. Raumkosten, Tagungspauschale und ggfls. Übernachtung)