

Verkaufen mit Herz und Verstand..



..ist eine Grundvoraussetzung für Ihren Erfolg

- Flexibilität, sich auf unterschiedliche Situationen und Menschen einzustellen
- Begeisterung wecken
- Aufbau einer vertrauensvollen Beziehung
- Fähigkeit und Bereitschaft zur optimalen Vor- und Nachbereitung von Kundenterminen

Der Verkauf von Kosmetikprodukten ist ein entscheidender Erfolgsfaktor im Institut. Studien belegen, dass 50-70% des Umsatzes mit dem Verkauf von Kosmetikprodukten erwirtschaftet werden sollten, um die Existenzgrundlage sichern zu können. Viele KosmetikerInnen sind aber der Überzeugung, nicht verkaufen zu können! Die Referentin zeigt Wege auf, mit Freude und Leichtigkeit Erfolg in Beratung und Verkauf zu erzielen. Ein wichtiger Schlüssel, die Kundin zum Produktkauf zu gewinnen, sind hierbei die Emotionen, denn unsere Kaufentscheidungen werden zum größten Teil im Gefühlszentrum des Hirns, dem sog. Limbischen System, gefällt. Effektive Techniken und zahlreiche Übungen helfen dem Teilnehmer, die individuellen Wünsche und Bedürfnisse der Kundin zu erkennen und diese Wünsche in Produktverkauf umzusetzen. Übrigens: Wenn Ihre Kundin zu Hause IHRE Produkte benutzt, dann gewinnen Sie sie garantiert als Stammkundin! Frau Dethlefs ist Staatl. gepr. Kosmetikerin sowie Dipl. Oecotrophologin und arbeitet seit vielen Jahren als selbständige Verkaufstrainerin für die Industrie und in der Lehre.

Für wen: KosmetikerInnen und FußpflegerInnen, die mehr verkaufen wollen!

DozentIn: Susanne M. Dethlefs und Petra Pokorny

Dauer: 2 Vormittage

Kurszeiten: 9:00 - 18:00 h

Termin: Siehe Internet

Gebühr: 395 € inkl. Mwst.

Anmeldung

Hiermit melde ich mich verbindlich zum Kurs „Wimpernstyling“ an:

Datum: _____

Kursgebühr: _____ € inkl. MwSt.

Vorname & Name: _____

Straße: _____

Plz & Ort: _____

Telefon: _____

E-Mail: _____

- Teilnahmebedingungen
- Die Anmeldung verpflichtet zur Zahlung der Kursgebühr. Diese sind bis zum ersten Kurstag zu zahlen, sofern keine schriftliche Ratenzahlung vereinbart ist.
- Kann der Kurs wegen Krankheit (Attest) nicht besucht werden, wird die Gebühr auf einen anderen Kurs übertragen.
- Eine Kündigung ist bis zu vier Wochen vor Seminarbeginn möglich, wobei eine Bearbeitungsgebühr von 50 Euro einbehalten wird.
- Mit der Anmeldung zum Seminar verpflichtet sich der Teilnehmer zur Einhaltung der Hausordnung.
- Mit der Unterschrift verpflichtet sich der Teilnehmer, das Arbeitsmaterial sowie den Inhalt der Seminarunterlagen nur für sich selbst zu nutzen und nicht an Dritte weiterzugeben. Die Vervielfältigung ist nicht gestattet!
- Sofern Fotos während des Kurses gemacht werden, erklärt sich der Teilnehmer einverstanden, dass die Schule diese zu Werbezwecken einsetzen darf.
- Der Kursteilnehmer erhält bei regelmäßiger Teilnahme, bestandener Prüfung und vollständiger Bezahlung des Kurses ein Zertifikat.
- Die HBK und deren Kursleiter haften nicht für Schäden, die von Dritten verursacht werden und auch nicht für das Eigentum der Teilnehmer.
- Sollte der Kurs aufgrund mangelnder Teilnahme nicht zustande kommt, behält sich die Schule vor, den Kurs zu einem späteren Zeitpunkt zu beginnen.
- Erfüllungsort und Gerichtsstand ist Hamburg.

Datum: _____ Unterschrift: _____