



BEAUTY ADVISOR

Esperto in tecniche di vendita e comunicazione

Il corso di Beauty Advisor è rivolto ad estetiste e truccatori che desiderano diventare esperti nelle Tecniche di vendita e nella Comunicazione nell'ambito della Cosmesi



IL CORSO

Il Beauty Advisor (Esperto in tecniche di vendita e comunicazione) è una figura professionale sempre più richiesta da Aziende di Cosmesi e Beauty Store ed è volta a promuovere nuovi prodotti di linea per il trattamento quotidiano della cute o a consigliare prodotti di make up secondo le nuove tendenze offrendo così ai clienti un servizio di consulenza personalizzata e duratura nel tempo. Un Advisor è il principale rappresentante dell'Azienda committente, il principale attore che interagisce col cliente e quindi le sue competenze devono essere ampie ed aggiornate, il suo approccio gentile e professionale.

I principali compiti di un consulente di bellezza sono: raccontare il prodotto, dargli enfasi, dimostrarne il corretto uso, ricercare nuovi contatti e fidelizzare la clientela. Diviene quindi una figura a metà tra l'Assistenza alla vendita e il Customer Care. Solitamente questa figura viene utilizzata presso Brand che mettono al centro della propria politica aziendale un alto grado di soddisfazione del cliente.

Il percorso formativo è utile per chi desidera lavorare nel settore medico-estetico, come consulente di bellezza e beauty expert per una specifica marca.

PROGRAMMA DIDATTICO

PRIMO INCONTRO

INTRODUZIONE ALLA PROFESSIONE

- o Viaggio formativo verso la scoperta della professione della beauty Advisor
- o Le tre competenze da sviluppare: Riconoscere, Valorizzare, Vendere

ANALISI DELLO STILE

- o Quali informazioni utili si celano dietro lo stile della tua cliente

ANALISI DEI BISOGNI

- o Quali sono i 6 bisogni che guidano le tue scelte

COMUNICAZIONE PERSUASIVA

- o Approccio psicologico con la cliente
- o Analisi del linguaggio e delle motivazioni della cliente

SCOPERTA DEI 4 COLORI DELL'ANIMA

- o Riconoscere i colori amici
- o Tecniche di lavoro in assonanza e dissonanza

SECONDO INCONTRO

- o Approfondimento pratica consulenza d'immagine e introduzione alle tecniche basiche di PNL applicata
- o Approfondimento della tecnica del talk and touch, make up flash e mini soin

- o Approfondimento scelta del fondotinta
- o Approfondimento trucco occhi

- o Come scegliere e realizzare un trucco occhi ideale per la vendita
- o Pelle: come riconoscerla e trattarla

- o 15 fattori critici di successo
- o Approfondimento del rituale estetico del Layering

- o Come creare rapporto
- o Come aiutare il cliente a fare chiarezza

- o Come gestire le obiezioni
- o Gli errori da evitare

- o Preparazione della scheda prodotti: Riformulazione dei bisogni e argomentazione
- o Conclusione, vendita aggiuntiva, congedo

- o Definizione del ruolo della Beauty Advisor: come presentarsi, comportarsi, gli aspetti pratici, stilistici, tecnici da considerare

PREZZO DEL CORSO

€ 320,00 da pagare in un'unica soluzione al momento dell'iscrizione.
(Il costo del corso è esente da IVA)

TASSA D'ISCRIZIONE

€ 120,00 (valida per un anno scolastico, consente di iscriversi a più corsi).

TASSA D'ESAME

Non prevista.

DURATA

Il master prevede 2 giorni in full immersion per un totale di 16 ore.

DATE DI SVOLGIMENTO CORSO

Lunedì 8 e 15 Novembre 2021

oppure

Lunedì 14 e 21 Marzo 2022

ORARIO LEZIONI

Dalle 9.00 alle 18.00