# 美容院技巧销售话术范文

来源：网络 作者：浅语风铃 更新时间：2025-04-19

*第一篇：美容院技巧销售话术范文美容院技巧销售话术唐安仁康醫院管理有限公司-培訓是企業給員工最大的福利！您選擇了今天的工作-就是選擇了一份責任！话术：说话的战术与艺术，用最准确最精练的话来回答拒绝，达成销售的一种行销方式。1、我没有钱？我能...*

**第一篇：美容院技巧销售话术范文**

美容院技巧销售话术

唐安仁康醫院管理有限公司-培訓是企業給員工最大的福利！您選擇了今天的工作-就是選擇了一份責任！话术：说话的战术与艺术，用最准确最精练的话来回答拒绝，达成销售的一种行销方式。

1、我没有钱？

我能够理解你的感觉，特别是有关钱的情况，我发现我们基本保养护理每天花不到一包零品的价钱（10元/天，每年就3650元），女人不能为钱而活，要为美丽而活。钱是创造财富，更要创造价值，要不然，可是钱在银行，人在天堂。

2、我没有时间，很忙？

太好了！我喜欢跟忙的人合作。她们往往很有能力，当然知道如何有效利用我们的时间，姐，现在如果不注重肌肤的保养，一心做事业，将来在这方面可能会花更多时间。另外，不规律的生活，过度拼博会导致皮肤黑黄、衰老、色斑，如果不及时使用有效的产品，导致皮肤问题的严重后果。强女人也要有好的身体，好的面子。如果你同意，我会合理帮你安排时间。通过预约，让您花最少的时间来呵护您的肌肤，好吗？

3、我是使用“世界知名品牌”我才不信你们？

太好了，你使用的是国际流行的大品牌，我也听说过这种产品，确实不错，这是我特别要找你的理由，因为一种产品如果使用久后会出现饱和现象，就像我们经常吃东西一样，有时我们还要换个口味，调整饮食结构，可能会更科学，全面。山上的吃习惯了我们可以改吃海里的，我们纤蔓绮丽品牌是目前最新科技的结晶是最先进的生化护肤品，您可以给自己一个尝试的机会，因为有一句:适合自己才是最好的。、我不会听你推销产品？

姐，我不是在做销售，我是向你讲授护肤美容知识，正确的护理方式。我希望通过沟通，交流，引导你一种好的生活方式。从这个意义上讲，姐，我希望您把我当做您的私人美容顾问，而不是一个普遍销售人员。我的手机24小时开通，号码多少，希望能在您的容颜美丽上帮到您。

5、产品怎么样，我从来没听说过？

姐，您是一个很严谨，理性的人，我说什么也没有用，您只有亲自体验以后才知道，事实胜于雄辩，谁说了都不算，皮肤自己说了才说了算。你看这本时尚杂志，我纤蔓绮丽品牌在世界有40多年历史，发展势头迅猛，销往全球80多个国际，有上亿的消费者。培根曾经说过，存在就是合理。自已自信，自信的女人最美丽，我对我们纤蔓绮丽的产品超级自信，相信一定能帮到您。

6、开张卡，但我每天抽不出时间护理？

我们不是让您天天来，一个月抽出四次就可以了，并且时间由您随意安排。办了卡以后您就有属于您自己的美容师了，她唯一的工作就是提醒您按时来做美容，定期给您的皮肤做护理以及讲解护理皮肤的知识，到时候您不来她都要叫您来呢（口气要坚定，不能用中性语言），再说时间是海绵里的水只要挤就会有啊。您再忙也可以挤出一点时间的啊，美丽需要时间呵护。

7、今天没带钱，以后再说吧？

带不带钱没有关系，我只是告诉您今天是我们的优惠日，全国统一的促销活动，另外还赠送您美容卡。介绍产品只是我们的一项工作，我只是给您一点建议，反正过了这个村就没有这个店了。您能缴定金吗？你有卡吗？附近有银行，我们也可去您家里。今天才优惠，才能省钱，您能省XX钱（帮算帐），放在银行能有这么多的利息吗？反正您一定会做美容，就应该行动，我知道，这点钱对您这样的人来说小意思的。

8、我家里有别的产品，用完再说吧？

现在谁家里没有几套产品啊，就象哪个女人没有几套衣服一样，再说家里的产品什么时候都可以用，我们的产品和您家里的产品是不冲突的。美容院做完护理再用居家产品能产生协同增效的作用，起到1+1大于2的效果，就像打针与吃药结合一样。姐，我还有个建议，不知道你们家的产品开封了没有，如果打开已经三个月，又没放在冰箱里保存，这样里面活性成分会流失，另外也会滋生细菌，姐，如果是那样的话，千万别把不好的东西往脸上抹哟。

9、我用过好多都没有效果？

姐，您的产品只是随意用了几下，护理也不坚持做，这是不科学也不合理。吃药治病也有个过程，不间断，才能药到病除。那样治标不治本。这是一个普遍规律和科学常识，是不以人意志转移。姐，您只有坚持才能出效果，坚持能才能出奇迹，如果没有效果我们就不可能给您做售后服务了，您说呢？

10、我今天还有事，就做一个免费的吧？

姐，做一次看不出效果，现在只是最普通最基础的护理，免费护理只是滋养一下。您皮肤的基底很好，但是您看您的脸上还有些粉刺，要想清除面部缺陷，必须多做几持续次治疗。女人需要自己爱自己，自己给加码，自己可不能给自己免费。另外，姐，只有缴钱，才能成为我们真正顾客，美容师才能尽心，她们也靠业绩来生活，也挺难做的，您说是吗？

11、我准备买衣服，没打算买化妆品。

姐，衣服再漂亮，脏了，旧了，过时了就可以抛掉，而且什么东西难看了都可以换，皮肤是一生都不能更换，它是您最亲近的了，就连眼睛不好看都可以去割双眼皮呢，皮肤是不能换的啊！谁不愿意皮肤紧致，有弹性，白里透红，青春永驻呢？脸和皮肤是我们的一张名片，是青春活力的最好见证，是女人最大的资本。我们应该投资，让自己价值最大化，这是最好的投资。

12、我要跟老公商量一下

姐，做美容是女人的事，喝啤洒看足球是男人的事，女人要保持神秘感，女人没神秘感男人人就没有新鲜感，让老公什么了解透，就会产生视觉疲劳，审美缺失，如果有天，您把自己弄得漂亮，给老公新形象，一个惊喜，这样的女人最有智慧。您说跟老公商量，也说明你们夫妻很尊重，他在您心中很有地位，我想他也一定会支持您的。

13、我是个下岗的女工：，通过美容，化淡妆，告诉别人，虽然人下岗，心却没下岗，我们从容淡定，积极面对人生，能迅速找到新工作新岗位，焕发事业第二春！姐，人要活在一种精神中！

14、你说得太好了，不过我还要考虑一下？

姐，看来您还认同我们为您护肤方案，考虑一下也正常。但是考虑一定有个结果，很多因为考虑过多，就让机会白白溜走，人生也是如此，我们只有边做边考虑才是一种正确的方式。这绝对是一个机会，只限今天，您千万别错过了，有时我们女人消费还需要一点点勇气。但女人更相信感觉，找对感觉，才能找到自己的方向。您就放心把这张脸交给我们吧！您给我一个信任，我会还给您一个美丽。

15、美容都是骗人的，就是让人掏钱？

不知道您有没有做过美容，也不知道您对美容理解，美容是一种美化修饰，美容是一种生活品味。姐你说为什么要化妆，化妆是一种社会礼仪，对同事朋友一种尊敬。同样，你可能受报纸媒体的说法引导，但你要知道这些新闻很喜欢夸大事实真相，甚至有的时候都会凭空捏造，无中生有。如北京纸包子事件，看新闻，要有自己观点，不要被人左右，最简单的事情，香港明星哪个不美容，很多都出书，美容大王的书全国最畅销。姐，就像饿了要吃东西，汽车需要保养，皮肤也需要营养，吃东西。如果真是骗人，那不是中国第一大骗，有几千万女性在做美容呀。

16、我年纪太大了，不用做了。

姐，你这么年轻，精力这么好，以后见到别人千千万万别说你老。不是有个广告上讲，六十岁的年龄，三十岁的心脏，只要心理年轻，人人永远年轻。美容无国界，不分年纪，再说您一辈子为儿女操心，以前没有条件，现在正好补回来。我们为你选择的正是抗衰老产品和项目，让您更年轻。

17、顾客要求打折怎么办？

我们是全国统一价格，公司是全国一盘棋来操作的，这是一种商业规则。好产品永远不打折，如果价格打折了，我们的服务也随着打折，你肯定也不接受，是吗？专业就是硬道理，效果就是强保障。姐，就象看病不能打折是同样道理。也有很多打折的，其

结果呢，我不说您也知道。我们的品牌，产品本来就很高档，在专业度知名度上都是无可挑剔，打折意味着不自信。

18、我在别的美容院做着呢，有其它卡？

姐，做美容是一种享受，一种放松，一种追求，不像是吃个快餐，吃可以，还得讲品味品质，你说是吗？再说做美容也需要升级换代，我们可以尝试新项目，新产品。如果你感觉其地它方不满意理想，我希望您能给我们一次机会，也许我们是适合您的美容院，体验感受一下，因为我们知道竞争才能让我们进步，比较才能让顾客实惠，所以姐，请您把我们缺点告诉我们，把我们的优点告诉别人。

19、美容师一说到产品顾客沉墨不语，装睡。

如：还有那里不舒服啊，您累了，我帮按摩，敲背。

姐，说笑话吧，如果真是下岗的话更需要美容，因为外在美传递内在的精神 如：您嗜睡？这是一种身体危机的讯号，面相有问题，人生可能不如意。

如：发问：职业？好人为师，如果是全职太太，问她怎么找到个这么好的老公。

20、专业线产品和日化线产品有什么不同？

一种药物不能治疗所有的疾病，日化的产品没有针对性，就象广告当中说的一样“老爸一瓶我一瓶，老婆一瓶我一瓶”，为了保证大多数人都能用，日化线的产品缺乏特殊的功效和护理效果。人的皮肤状态千差万别，同一个人的皮肤在不同的时期和身体状况时都会有所不同，专业线的产品更能“量体裁衣”，专业线护理真正适应每一个人，个性化出效果最重要。

21、听多了每个美容师都说自己产品好？

如果美容师说自己产品不好才怪呢？美容师都说自己产品是信心的体现。关键的问题是，美容师要知道怎么好，对什么人好，做项目好？光说好没有用，就像医生一样要知道药理和病理，对于美容师来说，就要知道，产品成份，功效适应人群，更要知道顾客皮肤的状况与问题的成因，从这个意义上，好产品不等于好效果，产品好还要专业好才是最好。

22、我对任何产品都会过敏？

姐，你是否有换肤经历，在科学面前，人人都需要诚实严谨。我们的产品都通过临床的过敏性与刺激性测试，不含任何香料，而且不会引起面疱、红肿。香料是引起过敏反应最常见的成份，当然我也不能保证您绝不会对这些产品过敏，但有些人甚至对牛奶过敏，二是您可以在局部皮肤上先试用一下，看看是否合适，如果发生任何反应就不要使用该产品。流程尽可能不刺激，三是我们有紧急的预备处理方案，如果遇到，让风险最小（抱着侥幸心理）。

23、虽然卡做了一半，我不满意，要退？

姐，我们开卡的时候，并没有退卡的承诺，卡也一种合同，一种契约。你要保护你的权益，如果顾客都来退卡，我们去向你要生活费。我不知道您什么不满意，但我想，要退卡很难答应，如果我们员工有问题，我们该批评的批评，该教育的教育。如果你有诚意，我们可以坐下来谈，我们来改善我们的工作，尽可能让你满意。但是我们不知道你不满意的程度，同样我们的顾客提出一些苛刻的条件，我们也没有办法满足。

24、保养太麻烦？太费时间？

任何事物都有规律，我们不能违反，我们护理流程设计是按照皮肤的生理结构来进行了，在这方面，不能简单了事，如果您想皮肤保养，说要知道美丽是靠时间堆砌，靠金钱打造，美是需要代价。女人做什么都可以赶时间，就是不能为美丽赶时间，给自己一颗平静的心情，静静享受美容最高真谛，这才是真正有品味的女人。

25、你们美容师自己的皮肤都不好，还跟我做美容？

一种回答：以前我们的皮肤没有现在好。

二种回答：唉，我们命苦呀，工作量多大，从早到晚，搞得生物钟紊，而且 帮您排毒把毒素都排到自己身上，为你的美丽我们付出，只要你们满意我们也觉得值。不像您有身分有地位有钱，养尊处悠，我们真的私下很羡慕您。还有姐，你用那么好的产品，我们也用不上，我们怎么跟你比呢？

26、你们产品不怎么样，好像就是假的，比别人的差等

姐：您一看就是个什么样的人，姐：您一看就是个识货的人

姐：您一看就是个幽默风趣的人

姐，您一看就是个有品味的人

姐，您一看就是个懂美容的人

姐，您一看就是个很善良有爱心的人„„

27、杂志卵巢保养骗人的，你们还推销？

姐，杂志报纸上很多东西没有固定的标准与答案，尚无科学定论。就像今天说用洗衣粉洗衣好，明天又说用肥皂洗衣好。原来说早上锻炼好，现在又说下午锻炼好一样，搞得我们都不知道听谁好，报纸上有很多东西也自相矛盾。像肯德基，雅诗兰黛原来说得那么吓人，现在还不是一样吃，一样抹？。姐，保健与治疗是两块领域，梅艳芳，陈晓旭怎么死的，好们不会做体检吗？很多病到晚期医院才能检查出来，没病不等于没事，一般都会出事。另外精油是西方的中药，我们中国的医生也不了解精油的神奇性。其实，我们有很多效果好的案例，姐，有时候西方东西比国内要好，真的，就像这次奶粉事件，国外的都没出问题。

**第二篇：美容院销售话术**

美容院销售话术

销售话术900句 [/M]

1、我没有钱？

我能够理解你的感觉，特别是有关钱的情况，我发现我们的基本保养护理每天花不到一包零品的价钱（10元/天，每年就3650元），女人不能为钱面活，要为美丽而活。钱是创造财富，更要创造价值，要不然，可是钱在银行，人在天堂。

2、我没有时间，很忙？

太好了！我喜欢跟忙的人合作。她们往往很有能力，当然知道如何有效利用我们的时间性，姐，现在如果不注重肌肤的保养，一心做事业，将来在这方面可能会花更多时间。另外，不规律的生活，过度拼搏会导致皮肤黑黄、衰老、色斑，如果不用时使用有效产品，导致辞皮肤问题的严重后果。强女人也要的好的身体，好的面子。如果你同意，我会合理帮你安排时间。通过预约，让您花最少的时间来呵护您的肌肤，好吗？

3、我使用“世界知名品牌”我才不信你们？

太好了，你使用的是国际流行的大品牌，我也听说过这种产品，确实不错，这是我特别要找你的理由，因为一种产品如果使用久后会出现饱和现象，就像我们经常吃东西一样，有时我们还要换个口味，调整钦食结构，可能会更科学，全面。山珍海味吃还可以吃点农家菜，我们这个品牌是目前最新科技的结晶，您可以给自己一个尝试的机会，因为有一句叫适合自己才是最好的。

4、我不会听你推销产品？

姐，我不是在做销售，我是向你讲授护肤美容产品，正确的护理方式。我希望通过沟通，交流，引导你一种好的生活方式。从这个意义上讲，姐，我希望您把我当您的私人美容顾问，而不是一个普通的销售人员。我的手机24小时开通，号码多少，希望能在您的容颜美丽上帮到到您。

5、产品怎么样，我从来没听说过？

姐，您是一个很严谨，理性的人，我说什么也没有用，您只有亲自体验以后才知道，事实胜于雄辩，谁说了都不算，皮肤自己说了才说了算。你看这本时尚杂志，我们的产品源自X国，在中国有X年历史，发展势头迅猛，已经拥有千家加盟店，几十万消费者。培根曾经说过，存在就是合理。自己自信，自信女人最美丽，我对我们的产品超级自信，相信一定能帮到您。

6、开张卡，但我每天抽不出时间护理？

我们不是让您天天来，一个月抽出二，四次就可以了，并且时间由您随意安排。办了卡以后您就有属于您自己的美容师了，她唯一的工作就是提醒您按时来做美容，定期给您的皮肤做护理以及讲解护理皮肤的知识，到时候您不来她都要叫您来呢（口气要坚定，不能用中性语言），再说时间是海绵里的水只要挤就会有啊。您再忙也可以挤出一点时间的啊，美丽需

要时间呵护。

7、今天没带钱，以后再说吧？

带不带钱没有关系，我只是告诉您今天是我们的优惠日，全国统一的促销活动，另外还赠送您美容卡。介绍产品只是我们的一项工作，我只是给您一点建议，反正过了这个村就没有这个店了。您能缴定金吗？你有卡吗？附近有银行，我们也可以去您家里。今天才优惠，才能省钱，您能省XX钱（帮算帐）。放在银行能有这么多的利息吗？反正您一定会做美容，就应该行动，我知道，这点钱对您这样的人来说小意思的。

8、我家里有别的产品，用完再说吧？

现在谁家里没几套产品啊，就象哪个女人民大会堂没有几套衣服一样，再说家里的产品什么时候都可以用，我们的产品和您家里的产吕不冲突。美容院做完护理再用居家产品能产生协同增效的作用，起到1+1大于2的效果，就像打针与吃药结合一样。姐，我还有个建议，不知道你们家的产品开封了没有，如果打开已经三个月，又没放在冰箱里保存，这样里面活性成份会流失，另外也会滋生细菌，姐，如果是那样的话，千万别把不好的东西往脸上抹哟。

9、我用过好多都没有效果？

姐，您的产品只是随意用了几下，护理也不坚持做，这是不科学也不合理。吃药治病也有个过程，不间断，才能药到病除。那样治标不治本。这是一个普遍规律和科学常识，是不以人意电转移。姐，您只有坚持才能出效果，坚持能才能出奇迹，而我们用是XX产品，内调外养。效果一定让您惊讶，而且三个月可以根除您的缺陷，如果没有效果我们就不可能给您做售后服务了，您说呢？

10、我用过好多都没有效果

姐，您的产品只是随意用了几下，护理也不坚持做，这是不科学也不合理。吃药治病也有个过程，不间断，才能药到病除。那样治标不治本。这是一个普遍规律和科学常识，是不以人意电转移。姐，您只有坚持才能出效果，坚持能才能出奇迹，而我们用XX产品，内调外养。效果一定让您惊讶，而且三个月可以根除您的缺陷，如果没有效果我们就不可能给您做售后服务了，您说呢？

11、我还有事，就做一个免费的吧？

姐，做一次看不出效果，现在只是最普通最基础的护理，免费护理只是滋养一下。您皮肤的基底很好，但是您看您的脸上还有些粉刺，要想清除面部缺陷，心须多做几个持续次治疗。女人需要自己爱自己，自己给加码，自己可不能给自己免费。另外，姐，只有缴钱，才能成为我们真正的顾客，美容师才能尽心，她们也靠业绩来生活，也挺难做的，您说是吗？

12、我准备买衣服，没打算买化妆品。

姐，衣服再漂亮，脏了，旧了，过时

了就可以抛掉，而且什么东西难看了都可以换，皮肤是一生都不能换，它是您最亲近的了，就连眼睛不好看都可以去割双眼皮呢，皮肤是不能换的啊！谁不愿意皮肤紧致有弹性，白里透红，青春永驻呢？脸和皮肤是我们的一张名片，是青春活力的最好见证，是女人最大的资本。我们应该投资，让自己价值最大化，这是最好的投资。

13、我要跟老公商量一下

姐，做美容是女人的事，喝啤酒看足球是男人的事，女人要保持神秘感，女人没神秘感男人就没有新鲜感，让老公什么了解透，就会产生视觉疲劳，审美缺失，如果有天，您把自己弄得漂亮，给老公新形象，一个惊喜，这样的女人最有智慧。您说跟老公商量，也说明你们夫妻很尊重，他在您心中很有地位，我想他也一定会支持您的。

14、我是个下岗的女工？

姐，说笑话吧，如果真是下岗的话更需要美容，因为外在美传递内在的精神，通过美容，化谈妆，告诉别人，虽然人下岗，心却没下岗，我们从容淡定，积极面对人生，能迅速找到新工作新岗位，焕发事业第二春！姐，人要活在一种精神中！

15、你说得太好了，不过我还要考虑一下？

姐，看您还认同我们为您护肤方案，考虑一下也正常。但是考虑一定有个结果，很多因为考虑过多，就让机会白白溜走，人生也是如此，我们只有边做边考虑才是一种正确的方式。这绝对是一个机会，只限今天，您千万别错过了，有时我们女人消费还需要一点点勇气。但女人更想信感觉，找对感觉，才能找女人的方向。您就放心把这张脸交给我们吧！您给我一个信任，我会还您一个美丽。

16、美容都是骗人的，就是让人掏钱？

不知道您有没有做过美容，也不知道您对美容理解，美容是一种美化修饰，美容是一种生活品味。姐你说为什么要化妆，化妆是一种社会礼仪，对同事朋友一种尊敬。同样，你可能受报纸媒体的说法引导，但你要知道这些新闻很喜欢夸大事实真相，甚至有的时候都会凭空提捏造，无中生有。如北京纸包子事件，看新闻，要有自己观点，不要被人左右，最简单的事情，香港明星哪个不美容，很多都出书，美容大王的书全国畅销。姐，就像饿了要吃东西，汽车需要保养，皮肤也需要营养，吃东西。如果真是骗人，那不是中国第一大骗，有几千万女性在做美容呀。

17、我年纪太大了，不用做了。

姐，你这么年轻，精力这私么好，以后见到别人千千万万别说你老。不是有个广告上讲，三十年龄，六十岁心脏，只要心理年轻，人人永远年轻。美容无国世界，不分年纪，再说您一辈子为儿女操心，以前没有条件，现在 正好补回来。我们为你选择的正是抗衰老产品和项目，让您更年轻。

18、顾客要求打折怎么办？

我们是全国统一价格，公司是全国一盘棋来操作的，这是一种商业规则。好产品永远不打折，如果价格打折了，我们的服务也随着打折，你肯定也不接受，是吗？专业就是硬道理，效果就是强保障。姐，就象看病不能打折是同样道理。也是很多打折的，其结果呢，我不说您也知道。我们的品牌，产品本来就很高档，在专业度知道名度上都是无可挑剔，打折意味着不自信。

19、我在别的美容院做着呢，有其它卡？

姐，做美容是一种享受，一种放松，一种追求，不像是吃个快餐，吃过了可以，还得讲品味品质，你说是吗？再说做美容也需要升级换代，我们可尝试新项目，新产品。如果你感觉其地它方不满意理想，我希望您能给我一次机会，也许我们是适合您的美容院，体验感受一下，因为我们知道竟争才能让我们进步，比较才能让顾客实惠，所以姐，请您把我们的缺点告诉我们，把我们的优点告诉别人。

20、美容师一说到产品顾客沉默不语，装睡。

如：还有那里不舒服啊，您累了，我帮按摩，敲背。如：您嗜睡？这是一种身体危机的讯号，面相有问题，人生可能不如意。如：发问：职业？好人为师，如果是全职太太，问她怎么找到个这么好的老公。

21、专业线产品和日化线产品有什么不同？

一种药物不能治疗所有疾病，日化的产品没有针对性，就象广告当中说的一样“老爸一瓶我一瓶，老婆一瓶我一瓶”，为了保证大多数人都能用，日化线的产品缺乏特殊的功效和护理效果。人的皮肤状态千差万别，同一个的皮肤在不同的时期和身体状况时都会有所不同，专业线护理真正适应每一个人，个性化出效果最重要。

22、听多了每个美容师说自己产品不好才怪呢？美容师都说自己产品是信心的体现。关键的问题是，美容师要知道怎么好，对什么人好，做项目好？光说好没有用，就像医生一样要知道药理和病理，对于美容师来说，就要知道，产品的成份，功效适庆人群，更要知道顾客皮肤的状况与问题顾因，从这个意义上，好产品不等于好效果，产品好还要专业好才最好。

23、我对任何产品都会过敏？

姐，你是否有换肤经历，在科学面前，人人都需要诚实严谨。我们的产品都通过临床的过敏性与刺激性测试，不含什么香料，而且不会引起面疱、红肿。香料是引起过敏反应最常见的成份，当然我也不能保证您绝不会对这些产品过敏，但有些人甚至对于牛奶过敏，二是您可以在局部皮肤上先试用一下，看看是否全适，如果发生

任何反应就不要使用该产品。流程尽可能不刺激，三是我们有紧急的预备处理方案，如果遇到，让风险最小（抱着侥幸心理）。

24、虽然卡做了一半，我不满意，要退？

姐，我们开卡的时候，并没有退卡的承诺，卡也一种合同，一种契约。你要保护你的权益，如果顾客都来退卡，我们去向你要生活费。我不知道您什么不满意，但我想要退卡很难答应，如果我们员工有问题，我们该批评的批评，该教育的教育。如果你有诚意，我们可以坐下来谈，我们来改善我们的工作，尽可能让你满意。但是我们不知道你满意的尽度，同样我们的顾客提出一些苛刻的条件，我们也没有办法满足。

25、保养太麻烦？太费时间？

任何事物都有规律，我们不能违反，我们护理流程设计是按照皮夫的生理结构来进行了，在这方面，不能简单了事，如果您想皮肤保养，说要知道美丽是靠时间堆砌，靠金钱打造，美是需要代价。女人做什么都可以赶时间，就是不能为了美丽赶时间，给自己一颗平静的心情，静静享受美容最高真谛，这才是真正有品味的女人。

26、你们美容师自己皮肤都不好，还跟我做美容？

一种回答：以前我们的皮肤滑现在好。二种回答；唉，我们命苦呀，工作量多大，从早到晚，搞得生物钟紊，而且帮您排毒把毒素都排到自己身上，为你美丽我们付出，只要你们满意我们也觉得值。不像您有身份有地位有钱，养尊处悠，我们真的私下很羡慕您。还有姐，你用那么好的产品，我们也用不上，我们怎么和你比呢？

27、你们产品不怎么样，好像就是假的，比别人的差等。

姐：您一看就是个什么样的人，姐：您一看就是个识货的人，姐：您一看就是个幽默风趣的人，姐，您一看就是个有品味的人，姐，您一看就是个懂美容的人，姐，您一看就是个很善良有爱心的人„„

28、杂志卵巢保养骗人的，你们还推销

姐，杂志报纸上很多东西没有固定的标准与答案，尚无科定论，就像今天说用洗衣粉洗衣服好，明天又说用肥皂洗衣好。原来说早上锻炼好，现在又说下午锻炼好一样，搞得我们都不知道听谁好，报纸上有很多东西也自相矛盾。像肯德鸡，雅诗兰黛原来说得那么吓人，现在还不是一样吃，一样抹一样。姐，保健与治疗是两块领域，梅兰芳，陈晓旭怎么死的，她们不会做体检吗？很多病到晚期医院才能检查出来，没病不等于没事，一般都会出事。另外精油是西方的中药，我们中国的医生也不了解精油的神奇性。其实，我们有很多效果好的案例，姐，有时候西方东西比国内要好，真的，就像这次奶粉事件，国外的都没出问题。

9、我的肩颈痛就支按摩，又便宜又舒服，别人不比你们专业？

姐，按摩中心按摩能放松你的肌肉，的确能起到缓解作用。但是，姐，任何东西都需要一个产品，光做按摩没的产品，肯定是不能让皮肤年轻紧致。医院都提倡按摩只是一种辅助手段，还要配合药物治疗。按摩不能从根本上加以改善，而我们采用的是精油，是植物荷尔蒙，他可以快速渗你的皮肤，可以疏通经活络、活血化瘀，从根本上改善你的症状。

30、我现在感觉很好，等严重了去医院就可以解决？

姐，现今提倡的是不治已病，治未病，就是说没有病时预防，从美容保健学上来讲，预防胜于治疗啊！等你真的病了去医院了，钱花了不说，精神，肉体，生活，工作都受到了影响，而且说不准还会引起其它疾病或后遗症。姐，为了您好，您这几天再仔细观察一下，再仔细体会一下我跟您分析的感受，下次再做决定好吗？

31、我只做面部，身体项目下次再说吧？

姐，其实你今天完全先感受一个疗程，又不会占用你很多时间，面部，身体结合着做，比平时多半小时而已，身体调好了，皮肤就会收到事半功倍的效果。月经不调，乳房、小腹小涨病，一般人都会有这样的问题属于正常的；按疾病的角度来说，确实是正常的，但从健康的角度来说，这是一种亚健康状态，需要即时调理、改善，不然就会影响到我们正常的生活和工作，还有情绪，时间长了就会产生疾病。

32、产品是不是会有依赖性，不做又不行？

姐，前期是针对你的亚健康问题进行调理，调理期间要按疗程，等调理好了，后期只需要隔一段时间做一下巩固、保健就可以了。因为机体每天都在运动，需要适当给予放松，加强营养，就像人隔一段时间要喝一次汤一样，其实健康的机体是对任何东西都不会产生依赖性的，像小孩子，生活在山区的人，无忧无虑，要说依赖，就是依赖大自然。

33、别人同样的产品项目（套盒）就比你们家便宜？

姐，品牌不一样，像汽车有国产的还有国外的，国外一定安全系数高，省油，使用时间长，一般还有好的东西才贵嘛，一分钱一分货，再说我们这个价格是全国统一价，真的不贵，关键是产品品质，用在自己身上的东西宁可用好一点，也不能贪便宜用太多次了，不但没好处，反倒对身体不好，还不如不做，九百多一疗程，做得有效果，比五、六百一疗程，做得没效果，您说是哪个好，再说您前期调理好了，后期只需要间接做保健就行了。

34、你们怎么总是有新东西推销，隔一段时间换一种？

姐，我们从不为了推销产品而做销售，那样，您也不会一直在我们美容

院长期坚持做下去，我们一定要根据顾客的实际状况，去市场上寻找好的产品和项目，您看我们老板经常上网看报去广东参加美博会，看有国处或美容发达的区域有什么好东西，真正能帮到消费者。这是我们的经营理念，也是我们的服务宗旨。所以，我们老板特别关注高科技的新东西。科技在发展，特别是美容做为一种新经济，引起许多科研机构的关注，原来很多没有想到的高科技东西都被运用到美容上，像纳米技术，基因美容，您看暨南大学原来的产品是医学领域，现在都运用到美容方面，不要说中国，世界上像著名品牌都在做产品升级，换代，这是一种趋势与潮流，也是女人的一种幸运。

35、你们这么说是不是又想在推销产品啊？

姐，我们不是推销，而是跟你介绍相关的专业知识，让你越来越健康、漂亮是我们的义务，让你花最少的钱，达到廷缓衰老、保持青春是我们的责任，你健康、漂亮了，也是我们的一份功劳，你满意，我们也高兴啊。跟您推荐是我的本职工作，选不选择是您的权利，再说要是我们有好的产品，好的项目和技术不告诉你，而且你也需要，你是不是会怪我没早点告诉你，害你花冤枉钱，姐，女人一定喜欢新东西，知道多点也没什么不好的，所以以后有新东西，我还是第一时间通知您好吗？只要您不嫌我话多！

36、美容师如何跟顾客诉苦，哭穷，叫屈？十种句式，如何不答应顾客无理需求？

姐，您这样的要求我真的没有办法答应，这些活动是总公司出来的政策，我也不是老板，我没有权利去更改。再说，姐，你也不希望我丢了饭碗，是吗？姐，不然，那以后谁来给你做护理啦，换个新手机又要熟悉半天，是不是啊？姐

37、如何跟顾客诉苦，让顾客了解美容师艰辛？

姐，我们出门在外也不容易，您就别再为难我了，家家都有一本难念的经，不是这样，谁背井离乡，跑到这个举目无亲的地方来打工，不是为了小弟读书，不是为了帮父母分担负担，我也挺羡慕像在读书的大学生，有些同龄人还可以在家跟父母撒娇呢？女人命虽苦但我不怕，好心顾客的理解就是我最大的宽慰，谢谢您听我这么说？

38、如何跟顾客诉苦，让顾客了解美容师艰辛？

姐，美容师这个工作看似风光，轻松，可是一点也不简单？就拿我来说吧？由于文化低，没有什么好家庭背景，打不到好工作，就想靠一技之长，学点手艺，花了几千块钱去美容美发学校学习，三个月后到美容院，又从手开始做起，刚来见习期，自己都养活不了自己，现在虽然有点熟练，那也是通过自己努力而来，我们一天十个钟，还要经常培训，有时候

累的腰酸背疼，帮顾客排毒都排到自己身上，有时候忙起来，饭都顾不上吃一口，培训还要考试，夜晚起来看书背诵，美容院又有业绩考核，压力又大，如果达不到还要扣工资，这也不不能怪老板，美容院太多了，她们压力也大。但是成长的快乐是我最喜欢的一件事，顾客认同让我慢慢喜欢这个工作。

39、如何跟顾客道歉，打消顾客的怒气？

姐，我知道是我不对，您就大人有大量，就别跟我一般见识，跟我生气不值，其实我内心也挺内疚的，您要打要骂都可以，希望您别往心里去！

40、如何跟顾客讲自己的工资与待遇？

姐，如果真有那么多钱就好了，都可以养老了，我们这里体现社会主义的分配原则，多劳多得，不劳就什么都没得，开个玩笑，其实每个美容院薪水都差不多，关键看美容师能力，有时高一些，有时候也不行，所以也需要像您这样的贵人多捧场，我觉得顾客认同才能创造价值，价值与薪资成正比

**第三篇：美容院销售话术**

美容院销售话术

话术：说话的战术与艺术，用最准确最精练的话来回答拒绝，达成销售的一种行销方式。

1、我没有钱？

我能够理解你的感觉，特别是有关钱的情况，我发现我们基本保养护理每天花不到一包零品的价钱（10元/天，每年就3650元），女人不能为钱而活，要为美丽而活。钱是创造财富，更要创造价值，要不然，可是钱在银行，人在天堂。

2、我没有时间，很忙？

太好了！我喜欢跟忙的人合作。她们往往很有能力，当然知道如何有效利用我们的时间，姐，现在如果不注重肌肤的保养，一心做事业，将来在这方面可能会花更多时间。另外，不规律的生活，过度拼博会导致皮肤黑黄、衰老、色斑，如果不及时使用有效的产品，导致皮肤问题的严重后果。强女人也要的好的身体，好的面子。如果你同意，我会合理帮你安排时间。通过预约，让您花最少的时间来呵护您的肌肤，好吗？

3、我是使用“世界知名品牌”我才不信你们？

太好了，你使用的是国际流行的大品牌，我也听说过这种产品，确实不错，这是我特别要找你的理由，因为一种产品如果使用久后会出现饱和现象，就像我们经常吃东西一样，有时我们还要换个口味，调整饮食结构，可能会更科学，全面。山珍海味吃还可以吃点农家菜，我们这个品牌是目前最新科技的结晶，您可以给自己一个尝试的机会，因为有一句适合自己才是最好的。、我不会听你推销产品？

姐，我不是在做销售，我是向你讲授护肤美容知识，正确的护理方式。我希望通过沟通，交流，引导你一种好的生活方式。从这个意义上讲，姐，我希望您把我当做您的私人美容顾问，而不是一个普遍销售人员。我的手机24小进开通，号码多少，希望能在您的容颜美丽上帮到您。

5、产品怎么样，我从来没听说过？

姐，您是一个很严谨，理性的人，我说什么也没有用，您只有亲自体验以后才知道，事实胜于雄辩，谁说了都不算，皮肤自己说了才说了算。你看这本时尚杂志，我们的产品源自X国，在中国有X年历史，发展势头迅猛，已经拥有千家加盟店，几十万消费者。培根曾经说过，存在就是合理。自已自信，自信女人最美丽，我对我们的产品超级自信，相信一定能帮到您。

6、开张卡，但我每天抽不出时间护理？

我们不是让您天天来，一个月抽出二，四次就可以了，并且时间由您随意安排。办了卡以后您就有属于您自己的美容师了，她唯一的工作就是提醒您按时来做美容，定期给您的皮肤做护理以及讲解护理皮肤的知识，到时候您不来她都要叫您来呢（口气要坚定，不能用中性语言），再说时间是海绵里的水只要挤就会有啊。您再忙也可以挤出一点时间的啊，美丽需要时间呵护。

7、今天没带钱，以后再说吧？

带不带钱没有关系，我只是告诉您今天是我们的优惠日，全国统一的促销活动，另外还赠送您美容卡。介绍产品只是我们的一项工作，我只是给您一点建议，反正过了这个村就没有这个店了。您能缴定金吗？你有卡吗？附近有银行，我们也可去您家里。今天才优惠，才能省钱，您能省XX钱（帮算帐），放在银行能有这么多的利息吗？反正您一定会做美容，就应该行动，我知道，这点钱对您这样的人来说小意思的。

8、我家里有别的产品，用完再说吧？

现在谁家里没有几套产品啊，就象哪个女人没有几套衣服一样，再说家里的产品什么时候都可以用，我们的产品和您家里的产品是不冲突的。美容院做完护理再用居家产品能产生协同增效的作用，起到1+1大于2的效果，就像打针与吃药结合一样。姐，我还有个建议，不知道你们家的产品开封了没有，如果打开已经三个月，又没放在冰箱里保存，这样里面活性成分会流失，另外也会滋生细菌，姐，如果是那样的话，千万别把不好的东西往脸上抹哟。

9、我用过好多都没有效果？

姐，您的产品只是随意用了几下，护理也不坚持做，这是不科学也不合理。吃药治病也有个过程，不间断，才能药到病除。那样治标不治本。这是一个普遍规律和科学常识，是不以人意志转移。姐，您只有坚持才能出效果，坚持能才能出奇迹，而我们用是XX产品，内调外养。效果一定让您惊讶，而且三个月可以根除您的缺陷，如果没有效果我们就不可能给您做售后服务了，您说呢？

10、我今天还有事，就做一个免费的吧？

姐，做一次看不出效果，现在只是最普通最基础的护理，免费护理只是滋养一下。您皮肤的基底很好，但是您看您的脸上还有些粉刺，要想清除面部缺陷，必须多做几持续次治疗。女人需要自己爱自己，自己给加码，自己可不能给自己免费。另外，姐，只有缴钱，才能成为我们真正顾客，美容师才能尽心，她们也靠业绩来生活，也挺难做的，您说是吗？

11、我准备买衣服，没打算买化妆品。

姐，衣服再漂亮，脏了，旧了，过时了就可以抛掉，而且什么东西难看了都可以换，皮肤是一生都不能更换，它是您最亲近的了，就连眼睛不好看都可以去割双眼皮呢，皮肤是不能换的啊！谁不愿意皮肤紧致，有弹性，白里透红，青春永驻呢？脸和皮肤是我们的一张名片，是青春活力的最好见证，是女人最大的资本。我们应该投资，让自己价值最大化，这是最好的投资。

12、我要跟老公商量一下

姐，做美容是女人的事，喝啤洒看足球是男人的事，女人要保持神秘感，女人没神秘感男人人就没有新鲜感，让老公什么了解透，就会产生视觉疲劳，审美缺失，如果有天，您把自己弄得漂亮，给老公新形象，一个惊喜，这样的女人最有智慧。您说跟老公商量，也说明你们夫妻很尊重，他在您心中很有地位，我想他也一定会支持您的。

13、我是个下岗的女工：

姐，说笑话吧，如果真是下岗的话更需要美容，因为外在美传递内在的精神，通过美容，化淡妆，告诉别人，虽然人下岗，心却没下岗，我们从容淡定，积极面对人生，能迅速找到新工作新岗位，焕发事业第二春！姐，人要活在一种精神中！

14、你说得太好了，不过我还要考虑一下？

姐，看来您还认同我们为您护肤方案，考虑一下也正常。但是考虑一定有个结果，很多因为考虑过多，就让机会白白溜走，人生也是如此，我们只有边做边考虑才是一种正确的方式。这绝对是一个机会，只限今天，您千万别错过了，有时我们女人消费还需要一点点勇气。但女人更相信感觉，找对感觉，才能找女人的方向。您就放心把这张脸交给我们吧！您给我一个信任，我会还给您一个美丽。

15、美容都是骗人的，就是让人掏钱？

不知道您有没有做过美容，也不知道您对美容理解，美容是一种美化修饰，美容是一种生活品味。姐你说为什么要化妆，化妆是一种社会礼仪，对同事朋友一种尊敬。同样，你可能受报纸媒体的说法引导，但你要知道这些新闻很喜欢夸大事实真相，甚至有的时候都会凭空捏造，无中生有。如北京纸包子事件，看新闻，要有自己观点，不要被人左右，最简单的事情，香港明星哪个不美容，很多都出书，美容大王的书全国最畅销。姐，就像饿了要吃东西，汽车需要保养，皮肤也需要营养，吃东西。如果真是骗人，那不是中国第一大骗，有几千万女性在做美容呀。

16、我年纪太大了，不用做了。

姐，你这么年轻，精力这么好，以后见到别人千千万万别说你老。不是有个广告上讲，三十年龄，六十岁心脏，只要心理年轻，人人永远年轻。美容无国世界，不分年纪，再说您一辈子为儿女操心，以前没有条件，现在正好补回来。我们为你选择的正是抗衰老产品和项目，让您更年轻。

17、顾客要求打折怎么办？

我们是全国统一价格，公司是全国一盘棋来操作的，这是一种商业规则。好产品永远不打折，如果价格打折了，我们的服务也随着打折，你肯定也不接受，是吗？专业就是硬道理，效果就是强保障。姐，就象看病不能打折是同样道理。也有很多打折的，其结果呢，我不说您也知道。我们的品牌，产品本来就很高档，在专业度知名度上都是无可挑剔，打折意味着不自信。

18、我在别的美容院做着呢，有其它卡？ 姐，做美容是一种享受，一种放松，一种追求，不像是吃个快餐，吃过了可以，还得讲品味品质，你说是吗？再说做美容也需要升级换代，我们可以尝试新项目，新产品。如果你感觉其地它方不满意理想，我希望您能给我们一次机会，也许我们是适合您的美容院，体验感受一下，因为我们知道竞争才能让我们进步，比较才能让顾客实惠，所以姐，请您把我们缺点告诉我们，把我们的优点告诉别人。

19、美容师一说到产品顾客沉墨不语，装睡。如：还有那里不舒服啊，您累了，我帮按摩，敲背。

如：您嗜睡？这是一种身体危机的讯号，面相有问题，人生可能不如意。如：发问：职业？好人为师，如果是全职太太，问她怎么找到个这么好的老公。

20、专业线产品和日化线产品有什么不同？

一种药物不能治疗所有的疾病，日化的产品没有针对性，就象广告当中说的一样“老爸一瓶我一瓶，老婆一瓶我一瓶”，为了保证大多数人都能用，日化线的产品缺乏特殊的功效和护理效果。人的皮肤状态千差万别，同一个人的皮肤在不同的时期和身体状况时都会有所不同，专业线的产品更能“量体裁衣”，专业线护理真正适应每一个人，个性化出效果最重要。

21、听多了每个美容师都说自己产品好？

如果美容师说自己产品不好才怪呢？美容师都说自己产品是信心的体现。关键的问题是，美容师要知道怎么好，对什么人好，做项目好？光说好没有用，就像医生一样要知道药理和病理，对于美容师来说，就要知道，产品成份，功效适应人群，更要知道顾客皮肤的状况与问题的成因，从这个意义上，好产品不等于好效果，产品好还要专业好才是最好。

22、我对任何产品都会过敏？

姐，你是否有换肤经历，在科学面前，人人都需要诚实严谨。我们的产品都通过临床的过敏性与刺激性测试，不含任何香料，而且不会引起面疱、红肿。香料是引起过敏反应最常见的成份，当然我也不能保证您绝不会对这些产品过敏，但有些人甚至对牛奶过敏，二是您可以在局部皮肤上先试用一下，看看是否合适，如果发生任何反应就不要使用该产品。流程尽可能不刺激，三是我们有紧急的预备处理方案，如果遇到，让风险最小（抱着侥幸心理）。

23、虽然卡做了一半，我不满意，要退？

姐，我们开卡的时候，并没有退卡的承诺，卡也一种合同，一种契约。你要保护你的权益，如果顾客都来退卡，我们去向你要生活费。我不知道您什么不满意，但我想要退卡很难答应，如果我们员工有问题，我们该批评的批评，该教育的教育。如果你有诚意，我们可以坐下来谈，我们来改善我们的工作，尽可能让你满意。但是我们不知道你满意的尽度，同样我们的顾客提出一些苛刻的条件，我们也没有办法满足。

24、保养太麻烦？太费时间？

任何事物都有有规律，我们不能违反，我们护理流程设计是按照皮肤的生理结构来进行了，在这方面，不能简单了事，如果您想皮肤保养，说要知道美丽是靠时间堆砌，靠金钱打造，美是需要代价。女人做什么都可以赶时间，就是不能为美丽赶时间，给自己一颗平静的心情，静静享受美容最高真谛，这才是真正有品味的女人。

25、你们美容师自己的皮肤都不好，还跟我做美容？ 一种回答：以前我们的皮肤没有现在好。

二种回答：唉，我们命苦呀，工作量多大，从早到晚，搞得生物钟紊，而且帮您排毒把毒素都排到自己身上，为你的美丽我们付出，只要你们满意我们也觉得值。不像您有身分有地位有钱，养尊处悠，我们真的私下很羡慕您。还有姐，你用那么好的产品，我们也用不上，我们怎么跟你比呢？

26、你们产品不怎么样，好像就是假的，比别人的差等 姐：您一看就是个什么样的人，姐：您一看就是个识货的人 姐：您一看就是个幽默风趣的人 姐，您一看就是个有品味的人 姐，您一看就是个懂美容的人

姐，您一看就是个很善良有爱心的人„„

27、杂志卵巢保养骗人的，你们还推销？

姐，杂志报纸上很多东西没有固定的标准与答案，尚无科学定论。就像今天说用洗衣粉洗耳衣好，明天又说用肥皂洗衣好。原来说早上锻炼好，现在又说下午锻炼好一样，搞得我们都不知道听谁好，报纸上有很多东西也自相矛盾。像肯德鸡，雅诗兰黛原来说得那么吓人，现在还不是一样吃，一样抹一样。姐，保健与治疗是两块领域，梅艳芳，陈晓旭怎么死的，好们不会做体检吗？很多病到晚期医院才能检查出来，没病不等于没事，一般都会出事。另外精油是西方的中药，我们中国的医生也不了解精油的神奇性。其实，我们有很多效果好的案例，姐，有时候西方东西比国内要好，真的，就像这次奶粉事件，国外的都没出问题。

**第四篇：美容院经典销售话术**

美容院经典销售话术

版本一：顾客习惯性拒绝的经典答疑 :

问题一：今天我没带钱，我只是做免费的，下次再说吧。

答：

1、没带钱不要紧，您刚好赶上打折，您可以先交点金定张卡，下次来做护理时把钱补齐就行了。

2、没带钱没关系，我们有免费送货的小组，可以给您送货上门。

3、您这次免费没关系，但是如果您想长期免费做护理，您就应该拥有一套产品，我们可以给您送货上门。

4、没带钱没关系，咱们先做效果，再说我们有免费送货服务，一会儿做完护理，派专人把货给您送回去。

问题二：我回家再考虑（我回家和老公商量一下）

答：

1、效果绝对好，不用考虑了。是不是价格问题啊？我帮你

算算帐，您看，一次才几块钱，您老公每天花几块钱买烟喝酒，咱们为什么不能用这些钱买化妆品？您不要考虑了，我保证把

您的皮肤护理好。

2、姐，我觉得没必要和你老公商量，因为他根本不了解您的皮肤，再说你老公抽烟喝酒和你商量过吗？这是女人的事，自

己应该做主。

3、效果好不好只能相信自己的眼睛和自己的感受，您家里人

不一定懂美容产品，何况这又不是买贵重之物。

4、阿姨，做美容是我们女人的秘密，不需要商量，您自己就

可以决定，我们是专业美容师，而您老公又不懂美容。

5、不要考虑了，早使用早见效，价格这么优惠，而且限时限量，我帮您办一张吧！问题三：我想回家看一看，我的皮肤会过敏吗？

答：我们用的是纯天然全脱敏的产品，是不回过敏的。再说您刚做了按摩、面膜，您看您的皮肤多有光泽，多滋润，没有任何过敏的现 象，要过敏您早就有反应了，就象医生做皮试一样，15分钟就能看到，您放心大胆地在这做吧，我这就给您办一张年卡吧。问题四：效果还可以，就是想回家体验两天。

答：

1、姐，效果好，美容手法好，仪器好，产品好，我们这次试做的是基础护理，只能维持几个小时，现在又搞活动，特别优惠，您回家后又能继续使用配套产品，长期优质效果，姐，我帮您开一张吧。

2、现在效果挺好，回家您一洗脸就什么都没有了，再用别的品牌化妆品，什么也看不出来了，还不如办一张卡，长期有效果呢。

3、效果好是因为美容院的手法好，仪器好，产品好，如果想效果保持好的话，就现在做起，早做早好，定时来美容院护理，姐，我这就给您办一张年卡吧。

问题五：我家有产品，我自己会做。

答：

1、您的产品是什么牌子，通过介绍我知道您产品都是滋养为主，我们不但滋养、美白而且深层护肤和特殊护理，您下次把您的产品一起带来，我帮您看哪些是否适合您的皮肤，有些

可能不适合您的皮肤，我可以给您搭配一起用。

2、家里有其他产品没关系，可以拿来我们美容院做，再配合我们的一起效果会更好。

3、您家的产品基本上是滋养为主，是不是，而我们的皮肤护理是根据您的现状来解决问题，再加上我们这里的一起，效果是完全不一样的，姐您还是办一张全年的吧。

问题六：我下岗了，生活都困难，没钱。

答：

1、跟原来的生活相比现在的生活水平明显提高，现在下岗的人多，很正常，正因为下岗了，才要更加重视形象，增强信心，下岗意味着新的开始，正好我们搞活动，年卡打五折呢，姐，我人为挺合算的，我给您办一张吧。

2、现在下岗的人多经济不好，可是商场照逛，东西照买。再说了，正因为下岗了，把皮肤做好了才有可能找到更好的工作，咱们女人容貌不也是资本吗？现在不护理，等年纪大了，有钱也来不及了。

3、不会吧，像您这么有气质的怎么会下岗。嘿，就是真下岗了，刚好有时间按时做护理，看您这么有气质，钱对您根本不是问题，我给您算一下，一天才花几元钱呢。姐，来我给您办一张吧。

问题七：我刚买了房子，还要装修，美容以后再说吧。

答：买房子确实是人生中的一件大事，装修房子更辛苦了。女人生活的重心就是家庭和孩子，但是别忽略了自己，可别房子装修好了，人也变成黄脸婆了，女人就得学会善待自己，再说我们现在正在打五折，正好可以为您节约钱。

问题八：我没有时间做美容。

答：

1、大姐，每次不用太多时间的，为了您的皮肤，您应该每个星期用一两个小时来护理您的皮肤，时间是挤出来的，大姐，我相信您可以的。

2、姐，您到这个年龄该做护理了，预防胜于治疗，您一周只抽出两个小 时就够了，时间是挤出来的。您中午睡觉来这里就行了。

问题九：确实做得挺好的，等我发了工资再来。

答：

1、好的，不过您今天做了按摩、面膜，毛孔都打开了，这个时候做上导入等吸收特别好，再说皮肤的问题是不能等的，早一天做，早一天见效，您今天就可以做预订，先把护理做上。

2、现在您感觉做的不错吧，您皮肤光泽都出来了，现在我们是活动价，价格也不贵不用等发工资，现在您就可以做上，早一点做，早一点改善，您的皮肤不能在耽搁了。

3、别的消费可以放一放，皮肤早发现问题早做治疗，它会一天一天随着时间、季节衰老下去，要抓紧做护理。

问题十：你们能保证我的效果吗？

答：

1、没问题，只要按照我们的方法，一个月一定见效。

2、您的皮肤问题是日积月累的，不是一天形成的，所以改善皮肤不是一天两天的，只要您坚持做，一定能得到改善，放心吧，把您的皮肤交给我，保证一个月就会得到明显的变化，我帮您开一张卡。

问题十一：我不知道您的产品到底好不好？

答：您放心，我们品牌有几十年的历史，现在您看到的产品是在国内分装，进口原料，法国进口的流水线，无菌包装，而且我们全国有上千家连锁店，我们靠口碑相传，您可以放心使用。

问题十一：我不知道您的产品到底好不好？

答：您放心，我们公司有几十年的历史，是进口的原料，法国进口的流线，无菌包装，而且我们全国有上千家连锁店，我们靠口碑相传，您可以放心使用。

问题十二：我再考虑考虑，下次再办吧。

答：

1、不要再考虑了，早用早见效，价格这么优惠，而且是限时限量的，我帮您办一张吧。

2、皮肤每个人都不一样，今天我们公司店庆才打五折，您赶上机会了，下次来怕就 过机会了，今天办卡能让您省一半的钱，来吧，办了吧。

问题十三：我的朋友做了，但反映效果不好

答：效果好坏是相对而言的，您的朋友说效果不好，可能是她没有坚持来做护理，或者没有按我们教她的方法使用，那样的话肯定效果不好。您放心，我是优秀的美容师，把您的皮肤交给我您就放心吧。我一定会给您护理好的。

问题十四：我在别处办了包月了。

答：您不管在哪里做美容只能得到服务而得不到产品，在家用的还得花钱买，在希纯不仅可以得到项目和服务，还有一大套等价值的产品赠送，相当于一份钱两份受益。

版本二：攻无不克 战无不胜的美容销售话术

说话的战术与艺术，用最准确精练的话来回答拒绝的一种行销方式

1、我是使用“世界知名品牌”我才不相信你们

太好了，您使用的是国际流行的大品牌，我也听说过这种产品，确实不错，这是我特别要找您的理由，因为一种产品如果使用久后会出现饱和的现象，就象我们经常吃东西一样，有时我们还要换个口味，调整饮食结构可能会更科学，全面。山珍海味吃腻了还可以吃点农家菜，我们这个品牌是目前最新科技的结晶，您可以给自己一个尝试的机会。因为有一句话叫“适合自己的才是最好的”。

2、我不会听您推销产品

我不是做销售，我是向您讲授护肤美容知识，正确的护理方式，通过沟通，交流，引导您消费。从这个意义上讲，姐，我希望您把我当着您的私人美容顾问，而不是一个普通销售人员，我的手机24小时为您开通，号码是```````

3、我没有钱

我能够理解您的感觉，特别是有关钱的情况，我发现我们基本保养护理产品每天花不到一包零品的价钱（10元，每年就是3650元），女人不能为钱而活，要为美丽而活，钱是创造财富，更要创造价值，要不然可是钱在银行，人在天堂。

4、我没有时间、很忙

太好了！我喜欢跟忙的人合作，她们往往很有能力，当然知道如何有效利用我们的时间，姐，现在不 注意肌肤的保养，一心事业，将来在这方面可能会花更多的时间，另外，不规律的生活，过度拼搏会导致皮肤黑黄、衰老、色斑，如果不即时使用有效的产品，导致皮肤问题的严重后果。强女人也要有好的身体，好的面子，如果您同意，我会合理帮您安排时间，通过预约时间，让您花最少的时间来呵护您的肌肤，好吗？

5、今天没带钱，以后再说吧？

带不带钱没关系，我只是告诉您今天是我们的优惠日，免费治疗，护理。另外还赠送美容卡，介绍产品只是我们的一项工作，我只是给您一点建议，反正过了这个村就没有这个店了，您能缴定金吗？您有卡吗？附近有银行，今天才优惠，才能省钱，您能省多少钱，放在银行里能有这么多的利息吗？反正您一定会做美容，就应该行动，我知道这点钱对您这样的人来说是小意思的。

6、我家里有别的产品，用完再说吧

现在谁家里没有几套产品啊，就象哪个女人没有几套衣服一样，再说家里的产品什么时候 都可以用，我们的产品和你家里的产品是不冲突的，美容院作完护理再用家居产品能产生协 同增效的作用，起到1+1大于2的效果，就象打针与吃药结合一样，姐，我还有个建议，不知 道您们家里的产品开封了没有，如果打开已经三个月，又没有放在冰箱里保存，这样里面的活 性成分会流失，另外也会滋生细菌，姐，如果是那样的话，千万别把细菌往脸上抹哟。另外，别的产品多数是滋养型的，而我们的产品不但可以滋养皮肤还可以淡化多种缺陷。

7、用过好多都没有效果？

姐，您的产品只是随意用了几下，护理也不坚持做，这是不科学不合理的，吃药治病也有个疗程，那样治标不治本，这是一个普遍规律和科学常识，是不以人的意志转移，姐，只有坚持才出效果，坚持能出奇迹，而我们用的灵香产品对皮肤进行护理，效果一定让您惊讶，而且三个月可以根除您的缺陷，如果没有效果我们就不可能给您做售后服务了，您说呢？

8、我今天还有事，就做一个免费的吧

姐，做一次看不出效果，现在只是普通的护理，你皮肤的基底很好，免费只是滋养一下，您看您的脸上有些粉刺，要想清除面部缺陷，必须多做几次持续治疗，吃药不间断，才能药到病除，姐，女人人人需要自己爱自己，自己给加码，自己不能给自己免费。姐，只有缴钱，才能成为我们真正顾客，美容师才能尽心，她们也靠业绩来生活，您说是吗？

9、我准备买衣服，没打算买化妆品

姐，衣服再漂亮，脏了，旧了过时了就可以抛掉，而且什么东西难看了都可以换，皮肤是一生都不能更换，它是您最亲近的了，就连眼睛不好看都可以去割双眼皮呢，皮肤是不能换的啊，谁不愿青春永驻呢，皮肤紧致，有弹性，白里透红，让您尽显青春活力，脸和皮肤是我们的一张名片，是女人最大的资本，我们应该投资，让自己的价值最大化，这是最好的投资。

10、我要跟老公商量一下

姐，做美容是女人的事，喝啤酒看足球是男人的事，女人要保持神秘感，女人没神秘感，男人就没有新鲜感，让老公什么都了解透，就会产生视觉疲劳，审美缺失，如果有天，您把自己弄得漂亮，给老公新形象，一个惊喜，这样的女人最有智慧，您说跟老公商量，也说明你们夫妻很尊重，他在您心中很有地位，我想他也一定会支持您的。

11、我是个下岗女工。。

说笑话吧，如果真是下岗的话更需要美容，因为外在美传递内在的精神，通过美容，化淡妆，告诉别人，虽然人下岗，心却没下岗，从容淡定，积极面对人生，能迅速找到新工作新岗位，焕发事业第二春，姐，人要活在一种精神中。

12、说得太好，考虑？

姐，看来您还认同我们为您护肤方案，考虑一下也正常，但是考虑一定有结果，很多因为考虑过多，就让机会白白溜走，人生也是如此。我们也是只有边做边考虑才是一种正确的方式，这绝对是一个机会，只限今天，您千万别错过了，有时我们女人消费还需要一点点勇气。但女人更相信感觉，找对感觉，才能找女人的方向，您就放心把这张脸交给我们吧，您给我一个信任，我会给您一个美丽。

13、美容都是骗人的，就是让人掏钱？

不知道有没有作过美容，也不知道您对美容理解，美容是一种美化修饰，美容是一种生活品位，姐，您说为什么要化妆，化妆是一种社会礼仪，对同事朋友的一种尊重。同样，您有可能受报纸媒体的说法引导，但您要知道这些新闻夸大事实真相，甚至有时候都会凭空捏造，无中生有，北京纸包子事件，看新闻要有自己观点，不要被别人左右，最简单的事情，香港哪个不美容，出书。美容大王的书全国最畅销，姐，就象饿了要吃东西，汽车需要保养，皮肤也需要营养，吃东西，如果真是骗人，那不是中国第一大骗，有几千万女性在做美容呀。

14、我年纪太大了，不用做了

姐，您这么年轻，精力这么好，以后见人千万千万别说你老，不是有个广告上讲三十岁的年龄，六十岁的心脏，只要心理年轻，人人永远年轻，美容无国界，不分年龄，再说您一辈子为儿女操心，没有条件，现在正好补回来，我们为您选择抗衰老，让时光逆转。

15、顾客要求打折怎么办？

我们是全国统一价格，这是游戏规则。好产品永运不打折，如果价格打折了，我们的服务也随着打折您肯定接受吗？专业就是硬道理，效果就是强保障，就象看病不打折是同样道理，我们的品牌，产品专业度上，都是无可挑剔打折意味着不自信。

16、我在别的美容院做着呢，有其他的卡

做美容是一种享受，一种放松，一种追求，不象吃饭，吃过了可以，还得讲品味品质，您说是吗？再说美容也需要升级换代，我们可以尝试新项目，新产品，如果您感觉其他地方不满意理想，我希望您能给我们一次机会，也许适合美容院，体验感受一下，因为我们知道竞争才能让我们进步，比较才能让顾客实惠，所以姐，请您把我们缺点告诉我们，把我们的优点告诉别人。

17、虽然卡做了一半，我不满意，要退？

姐，我们开卡的时候，并没有退卡的承诺，卡也是一种合同，一种契约，您要保护您的权益，如果顾客都来退卡，我们去向谁要生活费，我不知道您什么不满意，但我只想一答复就不行，不管您说什么理由，通过什么方式，我们都不会接受，如果您有诚意，我们可以坐下来谈谈，我们来改善我们的工作，尽可能让您满意，但是我们不知道您满意的程度，如果我们员工有问题该批评教育，同样我们的顾客提出一些苛刻的条件，我们保留去法院的权利。

18、保养太麻烦，太费时间？

任何事物都有规律，我们不能违反，我们护理流程设计是按照皮肤生理结构来进行的，在这方面不能简单了事，如果您想保养皮肤，您要知道美丽是靠时间堆积，靠金钱打造，美是需要代价，女人做什么都可以赶时间，就是不能为美丽赶时间，给自己一棵平静，静静享受美容最高真谛，这才是真正有品位的女人。

19、你们美容师自己的皮肤都不好？

a、以前我们的皮肤没有现在好

b、唉命苦，我们工作量多大，生物钟紊乱，而且排毒把毒都排到自己身上，不象您有身份有地位有钱，养尊处优，为您的美丽我们付出，只要您们满意我们也觉得值。还有，姐，您用那么好的产品，我们也用不上，我们怎么跟您比呢？

20、你们产品不怎么样，好象就是假的，比别人的差等

姐：您一看就是个什么样的人

姐：您一看就是个识货的人

姐：您一看就是个幽默风趣的人

姐：您一看就是个有品位的人

姐：您一看就是个懂美容的人

姐：您一看就是个很善良有爱心的人。。。

**第五篇：美容院经典销售话术22**

美容院经典销售话术

版本一：顾客习惯性拒绝的经典答疑 :

问题二：我回家再考虑（我回家和老公商量一下）答：

1、效果绝对好，不用考虑了。是不是价格问题啊？我帮你

算算帐，您看，一次才几块钱，您老公每天花几块钱买烟喝酒，咱们为什么不能用这些钱买化妆品？您不要考虑了，我保证把 您的皮肤护理好。

2、姐，我觉得没必要和你老公商量，因为他根本不了解您的 皮肤，再说你老公抽烟喝酒和你商量过吗？这是女人的事，自 己应该做主。

3、效果好不好只能相信自己的眼睛和自己的感受，您家里人 不一定懂美容产品，何况这又不是买贵重之物。

4、阿姨，做美容是我们女人的秘密，不需要商量，您自己就 可以决定，我们是专业美容师，而您老公又不懂美容。

5、不要考虑了，早使用早见效，价格这么优惠，而且限时限量，我帮您办一张吧！问题五：我家有产品，我自己会做。答：

1、您的产品是什么牌子，通过介绍我知道您产品都是滋养为主，我们不但滋养、美白而且深层护肤和特殊护理，您下次把您的产品一起带来，我帮您看哪些是否适合您的皮肤，有些可能不适合您的皮肤，我可以给您搭配一起用。

2、家里有其他产品没关系，可以拿来我们美容院做，再配合我们的一起效果会更好。

3、您家的产品基本上是滋养为主，是不是，而我们的皮肤护理是根据您的现状来解决问题，再加上我们这里的一起，效果是完全不一样的，姐您还是办一张全年的吧。问题六：我下岗了，生活都困难，没钱。答：

1、跟原来的生活相比现在的生活水平明显提高，现在下岗的人多，很正常，正因为下岗了，才要更加重视形象，增强信心，下岗意味着新的开始，正好我们搞活动，年卡打五折呢，姐，我人为挺合算的，我给您办一张吧。

2、现在下岗的人多经济不好，可是商场照逛，东西照买。再说了，正因为下岗了，把皮肤做好了才有可能找到更好的工作，咱们女人容貌不也是资本吗？现在不护理，等年纪大了，有钱也来不及了。

3、不会吧，像您这么有气质的怎么会下岗。嘿，就是真下岗了，刚好有时间按时做护理，看您这么有气质，钱对您根本不是问题，我给您算一下，一天才花几元钱呢。姐，来我给您办一张吧。

问题八：我没有时间做美容。答：

1、大姐，每次不用太多时间的，为了您的皮肤，您应该每个星期用一两个小时来护理您的皮肤，时间是挤出来的，大姐，我相信您可以的。

2、姐，您到这个年龄该做护理了，预防胜于治疗，您一周只抽出两个小 时就够了，时间是挤出来的。您中午睡觉来这里就行了。问题九：确实做得挺好的，等我发了工资再来。答：

1、好的，不过您今天做了按摩、面膜，毛孔都打开了，这个时候做上导入等吸收特别好，再说皮肤的问题是不能等的，早一天做，早一天见效，您今天就可以做预订，先把护理做上。

2、现在您感觉做的不错吧，您皮肤光泽都出来了，现在我们是活动价，价格也不贵不用等发工资，现在您就可以做上，早一点做，早一点改善，您的皮肤不能在耽搁了。

3、别的消费可以放一放，皮肤早发现问题早做治疗，它会一天一天随着时间、季节衰老下去，要抓紧做护理。

问题十：你们能保证我的效果吗？ 答：

1、没问题，只要按照我们的方法，一个月一定见效。

2、您的皮肤问题是日积月累的，不是一天形成的，所以改善皮肤不是一天两天的，只要您坚持做，一定能得到改善，放心吧，把您的皮肤交给我，保证一个月就会得到明显的变化，我帮您开一张卡。

问题十一：我不知道您的产品到底好不好？

答：您放心，我们品牌有几十年的历史，现在您看到的产品是在国内分装，进口原料，法国进口的流水线，无菌包装，而且我们全国有上千家连锁店，我们靠口碑相传，您可以放心使用。

答：您放心，我们公司有几十年的历史，是进口的原料，法国进口的流线，无菌包装，而且我们全国有上千家连锁店，我们靠口碑相传，您可以放心使用。问题十二：我再考虑考虑，下次再办吧。答：

1、不要再考虑了，早用早见效，价格这么优惠，而且是限时限量的，我帮您办一张吧。

2、皮肤每个人都不一样，今天我们公司店庆才打五折，您赶上机会了，下次来怕就 过机会了，今天办卡能让您省一半的钱，来吧，办了吧。问题十三：我的朋友做了，但反映效果不好

答：效果好坏是相对而言的，您的朋友说效果不好，可能是她没有坚持来做护理，或者没有按我们教她的方法使用，那样的话肯定效果不好。您放心，我是优秀的美容师，把您的皮肤交给我您就放心吧。我一定会给您护理好的。

说话的战术与艺术，用最准确精练的话来回答拒绝的一种行销方式

1、我是使用“世界知名品牌”我才不相信你们

太好了，您使用的是国际流行的大品牌，我也听说过这种产品，确实不错，这是我特别要找您的理由，因为一种产品如果使用久后会出现饱和的现象，就象我们经常吃东西一样，有时我们还要换个口味，调整饮食结构可能会更科学，全面。山珍海味吃腻了还可以吃点农家菜，我们这个品牌是目前最新科技的结晶，您可以给自己一个尝试的机会。因为有一句话叫“适合自己的才是最好的”。

2、我不会听您推销产品

我不是做销售，我是向您讲授护肤美容知识，正确的护理方式，通过沟通，交流，引导您消费。从这个意义上讲，姐，我希望您把我当着您的私人美容顾问，而不是一个普通销售人员，我的手机24小时为您开通，号码是```````

3、我没有钱

我能够理解您的感觉，特别是有关钱的情况，我发现我们基本保养护理产品每天花不到一包零品的价钱（10元，每年就是3650元），女人不能为钱而活，要为美丽而活，钱是创造财富，更要创造价值，要不然可是钱在银行，人在天堂。

4、我没有时间、很忙 太好了！我喜欢跟忙的人合作，她们往往很有能力，当然知道如何有效利用我们的时间，姐，现在不 注意肌肤的保养，一心事业，将来在这方面可能会花更多的时间，另外，不规律的生活，过度拼搏会导致皮肤黑黄、衰老、色斑，如果不即时使用有效的产品，导致皮肤问题的严重后果。强女人也要有好的身体，好的面子，如果您同意，我会合理帮您安排时间，通过预约时间，让您花最少的时间来呵护您的肌肤，好吗？

5、今天没带钱，以后再说吧？ 带不带钱没关系，我只是告诉您今天是我们的优惠日，免费治疗，护理。另外还赠送美容卡，介绍产品只是我们的一项工作，我只是给您一点建议，反正过了这个村就没有这个店了，您能缴定金吗？您有卡吗？附近有银行，今天才优惠，才能省钱，您能省多少钱，放在银行里能有这么多的利息吗？反正您一定会做美容，就应该行动，我知道这点钱对您这样的人来说是小意思的。

6、我家里有别的产品，用完再说吧 现在谁家里没有几套产品啊，就象哪个女人没有几套衣服一样，再说家里的产品什么时候 都可以用，我们的产品和你家里的产品是不冲突的，美容院作完护理再用家居产品能产生协 同增效的作用，起到1+1大于2的效果，就象打针与吃药结合一样，姐，我还有个建议，不知 道您们家里的产品开封了没有，如果打开已经三个月，又没有放在冰箱里保存，这样里面的活 性成分会流失，另外也会滋生细菌，姐，如果是那样的话，千万别把细菌往脸上抹哟。另外，别的产品多数是滋养型的，而我们的产品不但可以滋养皮肤还可以淡化多种缺陷。

7、用过好多都没有效果？

姐，您的产品只是随意用了几下，护理也不坚持做，这是不科学不合理的，吃药治病也有个疗程，那样治标不治本，这是一个普遍规律和科学常识，是不以人的意志转移，姐，只有坚持才出效果，坚持能出奇迹，而我们用的灵香产品对皮肤进行护理，效果一定让您惊讶，而且三个月可以根除您的缺陷，如果没有效果我们就不可能给您做售后服务了，您说呢？

9、我准备买衣服，没打算买化妆品

姐，衣服再漂亮，脏了，旧了过时了就可以抛掉，而且什么东西难看了都可以换，皮肤是一生都不能更换，它是您最亲近的了，就连眼睛不好看都可以去割双眼皮呢，皮肤是不能换的啊，谁不愿青春永驻呢，皮肤紧致，有弹性，白里透红，让您尽显青春活力，脸和皮肤是我们的一张名片，是女人最大的资本，我们应该投资，让自己的价值最大化，这是最好的投资。

10、我要跟老公商量一下

姐，做美容是女人的事，喝啤酒看足球是男人的事，女人要保持神秘感，女人没神秘感，男人就没有新鲜感，让老公什么都了解透，就会产生视觉疲劳，审美缺失，如果有天，您把自己弄得漂亮，给老公新形象，一个惊喜，这样的女人最有智慧，您说跟老公商量，也说明你们夫妻很尊重，他在您心中很有地位，我想他也一定会支持您的。

11、我是个下岗女工。。说笑话吧，如果真是下岗的话更需要美容，因为外在美传递内在的精神，通过美容，化淡妆，告诉别人，虽然人下岗，心却没下岗，从容淡定，积极面对人生，能迅速找到新工作新岗位，焕发事业第二春，姐，人要活在一种精神中。

12、说得太好，考虑？

姐，看来您还认同我们为您护肤方案，考虑一下也正常，但是考虑一定有结果，很多因为考虑过多，就让机会白白溜走，人生也是如此。我们也是只有边做边考虑才是一种正确的方式，这绝对是一个机会，只限今天，您千万别错过了，有时我们女人消费还需要一点点勇气。但女人更相信感觉，找对感觉，才能找女人的方向，您就放心把这张脸交给我们吧，您给我一个信任，我会给您一个美丽。

13、美容都是骗人的，就是让人掏钱？

不知道有没有作过美容，也不知道您对美容理解，美容是一种美化修饰，美容是一种生活品位，姐，您说为什么要化妆，化妆是一种社会礼仪，对同事朋友的一种尊重。同样，您有可能受报纸媒体的说法引导，但您要知道这些新闻夸大事实真相，甚至有时候都会凭空捏造，无中生有，北京纸包子事件，看新闻要有自己观点，不要被别人左右，最简单的事情，香港哪个不美容，出书。美容大王的书全国最畅销，姐，就象饿了要吃东西，汽车需要保养，皮肤也需要营养，吃东西，如果真是骗人，那不是中国第一大骗，有几千万女性在做美容呀。

14、我年纪太大了，不用做了

姐，您这么年轻，精力这么好，以后见人千万千万别说你老，不是有个广告上讲三十岁的年龄，六十岁的心脏，只要心理年轻，人人永远年轻，美容无国界，不分年龄，再说您一辈子为儿女操心，没有条件，现在正好补回来，我们为您选择抗衰老，让时光逆转。

15、顾客要求打折怎么办？

我们是全国统一价格，这是游戏规则。好产品永运不打折，如果价格打折了，我们的服务也随着打折您肯定接受吗？专业就是硬道理，效果就是强保障，就象看病不打折是同样道理，我们的品牌，产品专业度上，都是无可挑剔打折意味着不自信。

16、我在别的美容院做着呢，有其他的卡

做美容是一种享受，一种放松，一种追求，不象吃饭，吃过了可以，还得讲品味品质，您说是吗？再说美容也需要升级换代，我们可以尝试新项目，新产品，如果您感觉其他地方不满意理想，我希望您能给我们一次机会，也许适合美容院，体验感受一下，因为我们知道竞争才能让我们进步，比较才能让顾客实惠，所以姐，请您把我们缺点告诉我们，把我们的优点告诉别人。

17、虽然卡做了一半，我不满意，要退？ 姐，我们开卡的时候，并没有退卡的承诺，卡也是一种合同，一种契约，您要保护您的权益，如果顾客都来退卡，我们去向谁要生活费，我不知道您什么不满意，但我只想一答复就不行，不管您说什么理由，通过什么方式，我们都不会接受，如果您有诚意，我们可以坐下来谈谈，我们来改善我们的工作，尽可能让您满意，但是我们不知道您满意的程度，如果我们员工有问题该批评教育，同样我们的顾客提出一些苛刻的条件，我们保留去法院的权利。

18、保养太麻烦，太费时间？

任何事物都有规律，我们不能违反，我们护理流程设计是按照皮肤生理结构来进行的，在这方面不能简单了事，如果您想保养皮肤，您要知道美丽是靠时间堆积，靠金钱打造，美是需要代价，女人做什么都可以赶时间，就是不能为美丽赶时间，给自己一棵平静，静静享受美容最高真谛，这才是真正有品位的女人。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！