# 美发销售培训 （共5篇）

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2025-05-17

*第一篇：美发销售培训 美发销售培训1、、什么是市场营销？市场营销就是发现对方的需求或者给对方创造需求后用自己的产品或者服务满足对方需求的一种过程。关键词：发现、需求、创造、产品、服务、过程（前期的、后期的）！目的明确——————中间要寻...*

**第一篇：美发销售培训**

美发销售培训

1、、什么是市场营销？

市场营销就是发现对方的需求或者给对方创造需求后用自己的产品或者服务满足对方需求的一种过程。

关键词：发现、需求、创造、产品、服务、过程（前期的、后期的）！

目的明确——————中间要寻找方法——————达成目的——————双方都得到满足

营销我们往往有很大的被动性，所以决定了我们的难度，有难度我们才有挑战性，这就是我们做业务的主要工作。

2、什么是销售？

销售简单的说就是一种纯粹的买卖行为，钱———物（通常情况下）可以没有过程，但是有同样的目的！有不一定是双方都得到满足，销售我们往往有很大的主动性！

3、营销的过程：（可以用谈恋爱的过程说明）

寻找客户————接近客户——认识客户——了解客户——介绍产品——排除异议——达成共识——成交——关系的维护

寻找客户：

1、地毯式搜寻法；

2、熟人介绍法；

3、资料查找法；同行了解法； 接近客户：

1、直接拜访、2、电话预约、3、熟人引见；

4、制造机会法；

接近客户前应该注意的几个问题：

资料准备要充分：产品说明书，说明手册、产品的市场操作方案、比较特别的有代表性的样品、价格表、自己的名片，其它一些辅助性的东西。

个人的形象：衣着打扮应该大方、得体，要与场合环境相适应。

认识客户：客户的姓名——一定要记住！当你认识了你的客户，当他把自己的名字告诉你后，你一定要在心中把他的名字默读三遍，要在以后再次拜访他的时候都能脱口而出地把他叫出来，这样能够增加亲切感！

外表——包括他的衣着、身高、长相、发型等。

了解客户：经营的规模、服务的项目、收费的标准、生意的好坏情况，所用的产品（主打的产品、产品的价格、产品的包装、生产的厂家、产品的来源）性格、习惯、家庭背景、爱好、经济实力，信誉度——导出需求！

这个环节相当的重要：我们必须是通过观察和交谈才能得到我们所要的东西，我们要找对方喜欢的话题和他交谈，避开他忌讳的话题，因为没个人都有自己的优点和缺点，我们不妨多谈谈他的优点和他喜欢的东西，（丑与美；高与矮）

>赞美法：我们要投入感情，发自内心的赞美他，注意要保持微笑！不要过于夸张！

不妨采用建议法：找准弱点——一针见血

介绍产品：

1、找准人：必须找准谈判的对象（有决定权利的人）、2、寻找主动权：介绍产品时我们要选择谈判的主动权，要主动寻找对我们有利的谈判区，尽量避免在客人等候区和老板谈产品。

3、实物感觉法：纸上谈兵是空话来的，把产品给你的客户感觉，因为每个人都有一种占有欲望，特别是对好的产品。

3、避重就轻法：重点对产品的功能和卖点、产品操作方案进行介绍，完后再给客人看产品的价格。避免开门见山和客人谈价格。

排除异议：当客户给你提问或者提出异议的时候就是他对我们的产品感兴趣的时候。拒绝会找理由，我们要分清是真理由还是假的理由。你如果能够在这场斗智斗勇的心理游戏中取胜的话，后面的成交是百分百的事了。54原则

达成共识： 当所有的异议都排除就是共识达成的时候。我们要趁热打铁，而且要做得巧妙，我们不妨拿出订单给客人并带上一句：来！让我们一起来把我们需要的产品确定下来，成交：不要喜形于色，成功了我们要把喜悦藏在心里，失败了把沮丧埋在心里，把平静和微笑写在脸上。

关系的维护：常常关心你的客户，时刻关注他的生意。突破传统的关系维护法，节日、假日短消息祝福，电台、电视点歌。

4、业务员应该具备什么样的心态？

l有目标的心态：（讲一个放羊娃的故事）我的目标是什么？我想、我天天都在想。我很会想……看到别人有房有车，我也要房要车，看到别人可以享受各种好的东西，我们也要享受；但是，我们往往看到的是表面是的东西，是他们拥有了什么和享受了什么，我们有没有想想他们在拥有这些的背后是什么呢？他们付出的努力和汗水是我们想像不到的，他们经历的艰辛和磨难是我们体会不到的。现在我们唯一能做的只是定下我们的目标再朝我们的目标工作、努力的工作！心动不如行动，付出总有回报！这是谁都知道的，谁都会说的。赶快给自己一个目标。只要按照我们的目标去努力，坚持不懈。不是我想，而是我要，我一定要！把你的目标写下来贴在你每天起床都可以看到的地方。

l有危机的心态：（羚羊与狮子的故事），我们不是天才也不是伟人，所以我们改变不了社会；我们只能适应社会！要明白社会不会来�

应我们。而是我们去适应社会，适者生存，小学都有学过的。你没有进步，那你就是在退步！我们要有危机感。

l有爱的心态：爱本职工作；爱我们的产品；爱我们的客户；

工作那么累，我们为什么要工作？我们可以不工作吗？你是这样看待自己工作的？大的方面说：工作不是我们为了谋生才做的事，而是我们要用生命去做的事。工作就是付出和努力。没有卑微的工作，只有卑微的工作心态，而工作态度完全取决自己。小的方面说：工作这是

一个平台，起点————转折点————终点，有些人老是抱怨英雄没有用武之地，但是有没有首先考虑自己的能力呢？给你大的舞台你就会有精彩的表演吗？所以我们要热爱我们的工作，热爱我们的产品。要像对待我们的爱人那样爱它，我们才会全身心的投入。我们才会有信心向我们的客户介绍我们的产品。同时也会给我们的客户一种无形的感染力。

l有学习、思考的心态：假如时光可以倒流的，世界上有一半的人会成为伟人。你每天在忙什么？你有学习吗？有没有发现自己有什么变化？是往好的方向变化还是往坏的方面变化？一个人的能力是不断积累的，你的学历、家庭不能代你做。工作——学习——思考——工作，我们的目标是我们不变的追求，我们的方法是因时、因势而边变的，所以我们把目标写在钢板上，把方法写在沙滩上！

l有胜不骄；败不燥的心态：成功的人为成功找方法；失败的人为失败找借口！借口是一种不好的习惯，一旦养成了找借口的习惯，你的工作就会拖沓、没有效率。不要把借口当作挡箭牌为自己开脱过错和应负的责任；不要让自己沉浸在借口为自己带来的暂时的舒适和安全之中而不自知；那样你会第二次，第三次，无数次的为自己找借口，聪明人:检讨别人.精明人:检讨事情.高明人: 检讨自己.l有积极处世乐观的心态：情绪可以传染，好的情绪给人以更好的心情；坏的情绪会让人的心情更加糟糕！谁都喜欢和能带给自己快乐的人打交道，打造你自己的个人魅力，用你的个人魅力去感染你周围的人。

5、业务员应该具备什么样的素质？

l健康的身体

l高尚的情操

l敏锐的观察分辨

l忠诚

l自信心

l毅力

**第二篇：美发技巧销售**

真美客www.feisuxs 美容美发教程系列

美发技巧销售

如果你打算最终的目的是开一家属于自己的店，现在开始从我做起，只要是自己能做到的都要努力而为（从一点一滴学做老板）。

专业的语言：语言的影响力，边剪边告诉顾客为什么要这样剪。专业的形象：彬彬有礼、谦恭有礼、要有素质。

成功的特质：

1、努力

2、积极

3、勇敢

4、自信

5、节约

6、亲切

7、财富

8、知识

9、智慧

10、学习

11、守时（时间观念）12自制力

13、洞察力。以上更重要的是态度，也是生活的态度。

每天在上对着镜子告诉自己：我今天很快乐。做个成功的人。认识陌生人并不难，主动伸出你的手，自然的认识别人（自我销售）。从顾客进门时要注意他的样子，细微的观察顾客的每个动作。

一、什么叫做销售？

推销顾客想买的。

ps：销售应在3分钟内完成，否则顾客会厌烦。做销售一般是由中小工来做，所以要增加中小工的销售能力，制造顾客的消费欲望。

二、话术：因为......所以......1、洗发为什么会伤害头发？

因为洗发水的PH为6呈碱性，头发的ph为4.5-5.5，洗发水的PH为6时，可将头发的污垢清洗干净，但同时也会打开毛鳞片，但毛鳞片没有自行修复的能力，头发里的营养成分及间充物质会随之水分的流失而流失。这样会造成头发的干燥及开叉，所以做一个含有蜂胶的倒膜。可将毛鳞片迅速合拢，避免头发干叉。所以我建议您今天做一下倒膜。

倒膜—选择法（思想范围选择方法）我建议您一会做一下倒膜，我们这有一种弱酸蜂胶倒膜120元，还有一种氨基酸的倒膜可迅速恢复弹性就光泽，为160元。（价格参考）

2、如何使健康的头发做倒膜

先于顾客聊天，从中得知她的工作环境（问用什么样的梳子，平时是怎么样打理头发的，多长时间修剪一次头发等等，都属于谈话范围）。同时告诉她头发即使健康，但平时也是会受损的（比如：阳光中的紫外线，游泳池中的硫酸铜，洗发水的伤害及机械性的伤害等等）。“您看能能的发梢已经发黄了，过不来多久就会开叉的，所以，我建议您洗完头后做一下倒膜，有补水倒膜，能补充头发的水分，保持头发的光泽度，还有胶原蛋白及保温因子倒膜，可补充水分，可恢复头发弹性，可以烫顾客自己选择。让顾客感受到你是出于关心她的目的。

3、如何推销烫后倒膜？

烫发后不可用个洗发水，做一下烫后专用的护发倒膜，倒膜的PH值为4与头发相近，可将烫发后头发残留的碱性物质中和掉，还可加速毛鳞片的合拢，迅速恢复头发的酸碱值。若一个星期后做的话，会让残留的碱性物质伤害童福安，头发会呈现出一种干枯的样子，这样会影响发行的整体美观，所以我建议您做一下烫后专用倒膜。

Ps：不建议顾客使用护发素，市场上的护发素的Ph值为2-3，呈酸性而强酸也会伤害头发，所以建议顾客用倒膜护发。

4、如遇返工工作如何处理？

首先，先做安抚工作。比如：“没关系我可以在给您做一遍！免费的。”（先让顾客的心理平静一下，千万不哟啊与之争吵，造成不必要的损失）。同时，再用缓和的语气告诉她：“其实，我们用的这个染膏，极少出现掉色的情况！”主要，是头发本身的原因（比如染烫过度）是受损发质，头发呈多孔状，毛鳞片脱落，无法完全锁住人工色素，所以颜色掉的很快。

真美客www.feisuxs 美容美发教程系列

所以，我建议您在然后做一下修护性的倒膜，可减缓掉色。“这样吧，我向我们经理申请一下。给您打八折！”（或是专业锁色护发，可以让毛鳞片合拢）。

5、顾客不做怎么办？

只有一种办法，你需要服务的更好，不要让顾客察觉到一丝不快，否则会造成顾客流失。Ps：做销售要会察言观色，这样会察觉顾客的心理动态。要吐字清晰，语言衔接流畅，专业些会让顾客信赖。

6、顾客嫌贵怎么办？

立场同等法：东西太贵了。是的，贵的有理由，但是，质量绝对好，是针对你的发质来调配的。物有所值，所含的成分多种，有效果。与比较法同时利用，或店里的活动（由于产品效果好，销售快，所以厂家提供优惠活动，店家回馈给顾客）。不要说打折，因为这样只能体现产品没有价值，没有品质。

太贵了—因为你的原因，如干燥等许多原因，所配制的需要专业的知识，将产品表达为专业属性。

三、活动：

剪发（50元）送导膜（280元)价格参考。

怎样让顾客觉得实惠，而价格不会下调，做活动需要员工的素质提高。

1、大量培训员工的素质（轻易不要做）。

2、刺激员工学习的心态。

3、企业文化的传承。

做活动主要针对顾客的逆反心理所产生的。推销时看顾客的反应：

A：太贵了的人：“我保证效果绝对好，昨天有客人做的挺好，还带朋友今天来做。B：没时间：可以询问顾客：“你做这么漂亮的发型要去哪里？”从而得知时间的限制性，可依据时间做推销。

18-28岁的女性追求时尚，容易接受新生事物，做的内容比较多，淡冲一下，问他要去哪里，在推出相应的服务项目。

C：烫效果：曾经做过，别人做不了。

（请问您上次在那里做的，用的什么样的品牌。您做的品牌，我在某某店做过，上色非常快，几天洗过后就变得枯黄）或（前几天听顾客说过，在别的店里做的效果不好）。D：下次再来；委婉的拒绝方式。

E：不想做：（开玩笑地问）为什么不想做？其中肯定有原因。销售头皮发质理疗套装

一、洗发水

1、防脱发：延缓脱发的作用。成分为植物性精油。、2、去屑止痒：抑制油脂分泌，成分为植物性精油。

3、干性头发使用：滋润发质，成分为植物性精油。不同的成分不同的修护能力。

二、健康洗发：

1、洗头前，先做头皮及头发的诊断。选择洗发精先治头皮，后治头发。

2、先洗头皮，因为只有健康的头发才会有健康的发质。不同的头皮，不同的发质，选择不同的洗发水

3、洗头时可与顾客交谈（如有症状，可以此为话题）因为......所以......您可以买一瓶。

4、不买，应服务的更好。以便下次再来，掏钱！ps：行为要专业，结果要商业。

真美客www.feisuxs 美容美发教程系列

三、香薰头皮护理：

纯植物提取精华油，价格为中、高等。任顾客选择（价格不同，效果也不同）。什么样的头皮状况，选择什么样的精油。用法：可放在喷雾机里的水里几滴，蒸发成蒸汽，使其吸收。

四、染烫后的头皮护理：

调理头皮的Ph值，染烫后用。

五、推销：

1、健康洗头：最好不要加收费，因为一次效果不明显，顾客心里会有不舒服的感觉。

2、头皮调理：比较适合男性的消费心理。因为男性比较怕疲劳、秃头等等。

比如：单剪头10元，头皮调理最多只能定25-30元。开业期间可以优惠：20元。买卡则15元/次\*4=60元

ps：一个发型师不应只会剪头发，还应具备说服顾客的能力，创造高业绩，训练语言能力很重要。

**第三篇：美发培训心得体会**

美发培训心得体会(精选多篇)

时间过得真快，全国技能比赛前培训已经结束，但培训获得的收获让我感触颇深。

在学校领导的大力支持下，2月27日，专业部4位专业教师一起踏上去往北京的火车，在中国美容美发协会的承办和组织下，我们进行了为期五天的专业培训。培训的内容有新娘化妆、晚宴化妆、晚宴盘发、女士翻翘吹分造型、男士无缝吹剪及色彩、造型设计等方面的知识，授课教师由中国美容美发协会聘请世界级和全国享有盛名的专业精英为来自全国各省职业学校的老师讲授大赛项目要求和标准及规则的变化的同时。讲授大赛项目的操作技能及要点。

让我感触的是这些专家并不是我想想的高高在上，而是态度谦虚、操作经验丰富，他们在短短几天似乎要倾其所学将知道的技能和方法教会给我们。在培训期间，我们4人并不感到轻松，抓紧一切时间尽可能多的学习更多的知识和新的技能，也多次和其他省份的教师沟通，北京工贸学院美容美发专业部的张勇等老师和我们4为位教师就大赛训练的组织等方面做了比较深入的探讨。在初步了解他们的技能水平和大赛训练的内容的过程中，亲眼看到了北京、上海、江苏、浙江这些省教师的雄厚的技能实力。但我们站在我省的实际情况和学校对我专业大赛给予的厚望，我们认真对待此次培训，希望通过培训将新的技术和设计理念带到训练工作当中，发挥美容美发教师团队合作的精神，设计出我们的最满意的作品。

我在此次培训的技能项目是新娘发型设计和晚宴发型设计，新娘发型设计新的要求以今年大赛项目的标准进行

培训，不培训不知道，经培训才明白自己以前盘发技术的僵硬和落后已远远不能适应大赛训练和教学，而且相比两种发型设计技术来讲，晚宴发型设计可以说是综合造型技术，包括了剪、吹、色彩和造型，是我认识到其实自己在盘发上欠缺的技能太多太多，所以自己应随时具有忧患的意识，要抓紧时间练习、学习实际操作，也就是学生在训练、老师也要训练，这样才能保证学习到的知识不会随时间的延长而淡忘，否则培训的意义就会失去。

回学校后，16日，在学校培训工作的安排下，四位老师就自身培训的技术内容，以比武的形式向学校、向全体专业学生做了是实际操作的展示，虽然得到了校领导对一些技能的肯定。但我知道我展示的项目存在很多问题，还要和其他教师一起设计，一起努力，培训过后，使我明确了大赛项目训练的方向，所以在确定训练选手的前提下，及时制定详实的训练计划、首先由教师改变模

特头发的颜色、选手同时在其他头发上同步进行造型训练，我也深知仅仅靠那一个教师的思路和训练是完成不了一个完美的设计作品，而是我们4位教师甚至是外专业教师的共同努力下，才能比去年大赛成绩有进一步的提高，我们期望着！

二．美容美发培训 学美容美发选哪里好？当然是广州白云工商技师学院的美容美发培训学院啦。它是国内、广东省最大的美容美发专业培训机构，培养的学生掌握化妆设计、发型制作、烫发设计、美容美发店的营运管理、沟通能力、鉴赏能力的专业化技能型人才。课程包括：美容基础、人像素描、色彩基础、化妆设计、发型制作、烫发设计、染发设计、晚装设计、社交礼仪、营销技巧、商铺经营等等，实际操作多，课程实用性很强。开设的课程项目又多，有专业发型师培训课程、高级发型师培训课程、国际发型师创业精英中专课程、影视化妆造型师大、中专课程、spa美容

美体与店面经营管理中专课程、现代美容与中医养生大专课程等等。在广州白云工商技师学院学习美容美发技术，无论是学校的办学历史、学校规模、教学经验、还是学校的环境、管理、教学的条件、校园文化、活动都是非常优秀的。广州白云工商技师学院现在校学生达15000多人。办学23年来，已为社会培养20余万名生产、管理和服务第一线急需的中、高级复合型职业技能人才，“白云”学子遍布珠三角各行各业，并成为企业的技术骨干力量。广州白云工商技师学院是中国优质的职业教育品牌----学校被国家劳动部首批命名的“全国重点就业训练中心”，被国家教育部、劳动部、经贸委联合授予“全国职业教育先进单位”，被中被共青团中央授予“全国青年创业培训基地国就业培训指导中心授予“职业指导教学训练实验基地”，被国家科学技术部授予“国家星火计划农民科技培训星火学校”，被劳动和社会保障部授予“全国职业培训教材建设突出贡献

奖”，2025-2025连续四年荣获为“广东省技工教育竞争力20强第一名”。学校内设有国家职业技能鉴定所，学

生在学校就可以考取美容美发专业的中级工、高级工、技师、高级技师的国家职业资格证书。学校负责安排学生到珠三角地区的单位工作。

上海美发培训学校

嘉韵上海美发培训学校一贯秉承“严谨治学，质量至上，关爱学员，以德育人” 的办学宗旨。全面提高上海美发培训学校学员的职业素养和综合能力。“嘉汇美学，韵妆怡然”正如在众多上海美发培训学校之中嘉韵通过不断的创新，时尚的信息、严谨的管理、宏厚的师资、科学的培训、系统的教学、专业的课程、成为众多人才选择上海美发培训学校的首选。上海美发培训学校

上海嘉韵美发培训学校

美发染色,颜色怎么调配？

一.主导发色的原色体

二.三原色组合原理:

三原色分别以:红red、黄yellow、蓝blue为主色系，混合其中两种主导色形成的色调,副色调跟主导色互相对立:

绿green对红red;黄yellow对紫violet;橙orange对蓝blue。

三原色的组合原理可运用于加强或对消染发色调,令染发效果更为完美。当遇到不需要的色调时,可加入调整颜色,对消多余的色调,也可用于强化色素,令色泽更鲜明

上海美发培训学校

上海嘉韵美发培训学校是国家劳动局批准的正规专业学校，20年办学经验，是上海唯一一家国家级示范学校，国家a级学校，历届中国美容美发名校。聘请专业资深教师授课，设置大型专业实习场地，免费提供专业美发工具用品，手把手教学服务，培训了大批优秀学员，确保学员100%就业，并辅导学员成功开店。嘉韵上海美发培训学校学员在国际国内大赛中获屡次获得个人及团体金

奖。嘉韵上海美发培训学校是日本jma首家授权的中国培训考证学校，是英国city&guilds全球职业资格认证机构特别授权国际培训&考证中心。嘉韵上海美发培训学校与上海复旦大学求是学院合作，复旦大学食宿环境，颁发国家劳动部职业资格证书、上海复旦大学求是学院证书。欢迎您到嘉韵学校参观试听。许多女孩喜欢长发披肩，显得清纯飘逸。她们头发的乌黑亮丽一方面来自当地湿润空气的滋养，而另一方面源自其传统的护发方法。上海嘉韵美发学校的上海美发培训学校老师现在就邀你立即收藏

一、用橄榄油润发：

将橄榄油大量涂抹在头发上，保持20分钟再洗净。

二、用一种名为玛古果的油来润发：

这种果子像青柠檬，但表皮更粗糙。把果子放在火上烤出油，涂在头上20分钟后洗净。另外，泰国民间还盛行用桔皮、山竹果壳等原料加工成护发液

保养头发。

现在许多女孩常到美发厅做保养，她们盛行用以色列进口的富含钾盐和溴的死海泥浆护发，只要把它涂在头发上20分钟再洗净，就可以使头发更光亮。

嘉韵上海美发培训学校培训课程

嘉韵美容培训课程

美容师综合班、高级美容师全能班、国际美容师班、美容导师全能班、美容美体spa全能班。

美容初级班、美容中级班、美容高级班、美容导师班、专业spa理疗师班。

嘉韵化妆培训课程

时尚彩妆造型综合班、影楼新娘跟妆造型综合班、国际时尚彩妆造型全能班、高级时尚舞影彩妆造型师全能班、国际时尚彩妆班、影楼新娘跟妆班、中级舞台影视化妆造型班、高级时尚炫影彩妆提升班、专业发艺造型班。

嘉韵形象设计培训课程

形象设计班、专业整体形象设计师班、高级整体形象设计师全能班。嘉韵

美甲培训课程

专业美甲师综合班、高级美甲师全能班、尖端美甲师创业班、美甲初级班、美甲中级班、美甲高级班、美甲经营管理班、美甲初级考证班。

嘉韵上海美发培训学校课程

美发综合班、发型师全能班、发廊大工班、专业发型师提升班、高级发型师提升班、专科类课程、美发初级班、美发中级班、美发高级班、空间立体雕剪班、国际时尚烫发研修班。

嘉韵政府补贴免费培训课程

美容师初级班

化妆师初级班

嘉韵国际认证课程

日本 jma 认证证书

英国city&guilds国际认证证书

嘉韵上海美发培训学校地址

一、上海美发培训学校浦东校区校址：上海浦东崂山路689号五楼，浦电路。

二、上海美发培训学校复旦大学校

区校址：上海市国达路58号六楼

三、上海美发培训学校江苏无锡校区校址：无锡市广南里21号。

上海美发培训学校环境

嘉韵上海美发培训学校配备国际时尚先进的教材、仪器、设施授课。集

食、宿、学于一体，设有超大规模的实习操作场地，使学员得以在全新教学理念和专业规范教学环境中，接受系统、全面的专业技能培训，从而熟练掌握形象设计的专业技术、操作流程及美容院、发廊的经营管理之道。以扎实的手艺和足够的信心成功走上专业岗位，具有独立主持美容美发公司、化妆造型工作室的能力。上海美发培训学校结业期满经考核合格者，颁发国际、全国通用等级证书。

?美发销售培训

1、、什么是市场营销？

市场营销就是发现对方的需求或者给对方创造需求后用自己的产品或者服务满足对方需求的一种过程。

关键词：发现、需求、创造、产品、服务、过程！

目的明确——————中间要寻找方法——————达成目的——————双方都得到满足

营销我们往往有很大的被动性，所以决定了我们的难度，有难度我们才有挑战性，这就是我们做业务的主要工作。

2、什么是销售？

销售简单的说就是一种纯粹的买卖行为，钱———物可以没有过程，但是有同样的目的！有不一定是双方都得到满足，销售我们往往有很大的主动性！

3、营销的过程：

寻找客户————接近客户——认识客户——了解客户——介绍产品——排除异议——达成共识——成交——关系的维护

寻找客户：

1、地毯式搜寻法；

2、熟人介绍法；

3、资料查找法；同行了解法； 接近客户：

1、直接拜访、2、电话

预约、3、熟人引见；

4、制造机会法；

接近客户前应该注意的几个问题：

资料准备要充分：产品说明书，说明手册、产品的市场操作方案、比较特别的有代表性的样品、价格表、自己的名片，其它一些辅助性的东西。

个人的形象：衣着打扮应该大方、得体，要与场合环境相适应。

认识客户：客户的姓名——一定要记住！当你认识了你的客户，当他把自己的名字告诉你后，你一定要在心中把他的名字默读三遍，要在以后再次拜访他的时候都能脱口而出地把他叫出来，这样能够增加亲切感！

外表——包括他的衣着、身高、长相、发型等。

了解客户：经营的规模、服务的项目、收费的标准、生意的好坏情况，所用的产品性格、习惯、家庭背景、爱好、经济实力，信誉度——导出需求！

这个环节相当的重要：我们必须是

通过观察和交谈才能得到我们所要的东西，我们要找对方喜欢的话题和他交谈，避开他忌讳的话题，因为没个人都有自己的优点和缺点，我们不妨多谈谈他的优点和他喜欢的东西，>赞美法：我们要投入感情，发自内心的赞美他，注意要保持微笑！不要过于夸张！

不妨采用建议法：找准弱点——一针见血

介绍产品：

1、找准人：必须找准谈判的对象、2、寻找主动权：介绍产品时我们要选择谈判的主动权，要主动寻找对我们有利的谈判区，尽量避免在客人等候区和老板谈产品。

3、实物感觉法：纸上谈兵是空话来的，把产品给你的客户感觉，因为每个人都有一种占有欲望，特别是对好的产品。

3、避重就轻法：重点对产品的功能和卖点、产品操作方案进行介绍，完后再给客人看产品的价格。避免开门见

山和客人谈价格。

排除异议：当客户给你提问或者提出异议的时候就是他对我们的产品感兴趣的时候。拒绝会找理由，我们要分清是真理由还是假的理由。你如果能够在这场斗智斗勇的心理游戏中取胜的话，后面的成交是百分百的事了。54原则

达成共识： 当所有的异议都排除就是共识达成的时候。我们要趁热打铁，而且要做得巧妙，我们不妨拿出订单给客人并带上一句：来！让我们一起来把我们需要的产品确定下来，成交：不要喜形于色，成功了我们要把喜悦藏在心里，失败了把沮丧埋在心里，把平静和微笑写在脸上。

关系的维护：常常关心你的客户，时刻关注他的生意。突破传统的关系维护法，节日、假日短消息祝福，电台、电视点歌。

4、业务员应该具备什么样的心态？

l有目标的心态：我的目标是什

么？我想、我天天都在想。我很会想……看到别人有房有车，我也要房要车，看到别人可以享受各种好的东西，我们也要享受；但是，我们往往看到的是表面是的东西，是他们拥有了什么和享受了什么，我们有没有想想他们在拥有这些的背后是什么呢？他们付出的努力和汗水是我们想像不到的，他们经历的艰辛和磨难是我们体会不到的。现在我们唯一能做的只是定下我们的目标再朝我们的目标工作、努力的工作！心动不如行动，付出总有回报！这是谁都知道的，谁都会说的。赶快给自己一个目标。只要按照我们的目标去努力，坚持不懈。不是我想，而是我要，我一定要！把你的目标写下来贴在你每天起床都可以看到的地方。

l有危机的心态：，我们不是天才也不是伟人，所以我们改变不了社会；我们只能适应社会！要明白社会不会来?

应我们。而是我们去适应社会，适者生存，小学都有学过的。你没有进步，那你就是在退步！我们要有危机感。

l有爱的心态：爱本职工作；爱我们的产品；爱我们的客户；

工作那么累，我们为什么要工作？我们可以不工作吗？你是这样看待自己工作的？大的方面说：工作不是我们为了谋生才做的事，而是我们要用生命去做的事。工作就是付出和努力。没有卑微的工作，只有卑微的工作心态，而工作态度完全取决自己。小的方面说：工作这是

一个平台，起点————转折点————终点，有些人老是抱怨英雄没有用武之地，但是有没有首先考虑自己的能力呢？给你大的舞台你就会有精彩的表演吗？所以我们要热爱我们的工作，热爱我们的产品。要像对待我们的爱人那样爱它，我们才会全身心的投入。我们才会有信心向我们的客户介绍我们的产品。同时也会给我们的客户一种无形的感染力。

l有学习、思考的心态：假如时光

可以倒流的，世界上有一半的人会成为伟人。你每天在忙什么？你有学习吗？有没有发现自己有什么变化？是往好的方向变化还是往坏的方面变化？一个人的能力是不断积累的，你的学历、家庭不能代你做。工作——学习——思考——工作，我们的目标是我们不变的追求，我们的方法是因时、因势而边变的，所以我们把目标写在钢板上，把方法写在沙滩上！

l有胜不骄；败不燥的心态：成功的人为成功找方法；失败的人为失败找借口！借口是一种不好的习惯，一旦养成了找借口的习惯，你的工作就会拖沓、没有效率。不要把借口当作挡箭牌为自己开脱过错和应负的责任；不要让自己沉浸在借口为自己带来的暂时的舒适和安全之中而不自知；那样你会第二次，第三次，无数次的为自己找借口，聪明人:检讨别人.精明人:检讨事情.高明人: 检讨自己.l有积极处世乐观的心态：情绪可

以传染，好的情绪给人以更好的心情；坏的情绪会让人的心情更加糟糕！谁都喜欢和能带给自己快乐的人打交道，打造你自己的个人魅力，用你的个人魅力去感染你周围的人。

5、业务员应该具备什么样的素质？

l健康的身体

l高尚的情操

l敏锐的观察分辨

l忠诚

l自信心

l毅力

心得

姓名：陈直

这星期我当了大领班，感觉还不错。不过还是有很多不足的地方，例如，老师的牌号总是搞混；没有及时巡视现场，我已经认识到我的不足，以后多多加强。觉得当大领班很辛苦，下班后要做很多事情，暂时还不熟悉，我想经验多了就自然熟悉了。不管以后遇到多少

困难，我都会沉住气，静下心来去解决。我觉得我已经慢慢的融入了这个大家庭。我热爱这个行业，喜欢这个大家庭，我会坚持下去的。加油加油！！！！

心得

姓名：胡爽

这周学得还是挺多的，学会了当大领班，因为大领班是每个助理手都必须要做的，当大领班真的很有挑战，学会了很多店里面的规矩，也认识了很多产品，知道产品的用途，产品的功效，还有很多店里面的产品价格，当每次我们遇到困难的时候，都会及时的向老师们请教，老师们也很认真的向我们讲解。我们也很认真的聆听。努力好好学习吧。加油！

**第四篇：上海美发培训学校**

上海美发培训学校

嘉韵上海美发培训学校一贯秉承“严谨治学，质量至上，关爱学员，以德育人” 的办学宗旨。全面提高上海美发培训学校学员的职业素养和综合能力。“嘉汇美学，韵妆怡然”正如在众多上海美发培训学校之中嘉韵通过不断的创新，时尚的信息、严谨的管理、宏厚的师资、科学的培训、系统的教学、专业的课程、成为众多人才选择上海美发培训学校的首选。上海美发培训学校

上海嘉韵美发培训学校

美发染色,颜色怎么调配？

一.主导发色的原色体

二.三原色组合原理:

三原色分别以:红RED、黄YELLOW、蓝BLUE为主色系,混合其中两种主导色形成的色调(也称之为:副色调或称之为:二次色),副色调(二次色)跟主导色互相对立:

绿GREEN对红RED;黄YELLOW对紫VIOLET;橙ORANGE对蓝BLUE。

三原色的组合原理可运用于加强或对消(中和)染发色调,令染发效果更为完美。当遇到不需要的色调时,可加入调整颜色,对消(中和)多余的色调,也可用于强化色素,令色泽更鲜明

上海美发培训学校

上海嘉韵美发培训学校是国家劳动局批准的正规专业学校，20年办学经验，是上海唯一一家国家级示范学校，国家A级学校，历届中国美容美发名校。聘请专业资深教师授课，设置大型专业实习场地，免费提供专业美发工具用品，手把手教学服务，培训了大批优秀学员，确保学员100%就业，并辅导学员成功开店。嘉韵上海美发培训学校学员在国际国内大赛中获屡次获得个人及团体金奖。嘉韵上海美发培训学校是日本JMA首家授权的中国培训考证学校，是英国City&Guilds全球职业资格认证机构特别授权国际培训&考证中心。嘉韵上海美发培训学校与上海复旦大学求是学院合作，复旦大学食宿环境，颁发国家劳动部职业资格证书、上海复旦大学求是学院证书。欢迎您到嘉韵学校参观试听。许多女孩喜欢长发披肩，显得清纯飘逸。她们头发的乌黑亮丽一方面来自当地湿润空气的滋养，而另一方面源自其传统的护发方法。上海嘉韵美发学校的上海美发培训学校老师现在就邀你立即收藏

一、用橄榄油润发：

将橄榄油大量涂抹在头发上，保持20分钟再洗净。

二、用一种名为玛古果的油来润发：

这种果子像青柠檬，但表皮更粗糙。把果子放在火上烤出油，涂在头上20分钟后洗净。另外，泰国民间还盛行用桔皮、山竹果壳等原料加工成护发液保养头发。

现在许多女孩常到美发厅做保养，她们盛行用以色列进口的富含钾盐和溴的死海泥浆护发，只要把它涂在头发上20分钟再洗净，就可以使头发更光亮。

嘉韵上海美发培训学校培训课程

嘉韵美容培训课程

美容师综合班、高级美容师全能班、国际美容师班、美容导师全能班、美容美体SPA全能班。

美容初级班、美容中级班、美容高级班、美容导师班、专业SPA理疗师班。

嘉韵化妆培训课程

时尚彩妆造型综合班、影楼新娘跟妆造型综合班、国际时尚彩妆造型全能班、高级时尚舞影彩妆造型师全能班、国际时尚彩妆班、影楼新娘跟妆班、中级舞台影视化妆造型班、高级时尚炫影彩妆提升班、专业发艺造型班。

嘉韵形象设计培训课程

形象设计班、专业整体形象设计师班、高级整体形象设计师全能班。嘉韵美甲培训课程

专业美甲师综合班、高级美甲师全能班、尖端美甲师创业班、美甲初级班、美甲中级班、美甲高级班、美甲经营管理班、美甲初级考证班。

嘉韵上海美发培训学校课程

美发综合班、发型师全能班、发廊大工班、专业发型师提升班、高级发型师提升班、专科类课程、美发初级班、美发中级班、美发高级班、空间立体雕剪班、国际时尚烫发研修班。

嘉韵政府补贴免费培训课程

美容师初级班(提供用品工具)

化妆师初级班(提供用品工具)

嘉韵国际认证课程

日本 JMA 认证证书

英国City&Guilds国际认证证书

嘉韵上海美发培训学校地址

一、上海美发培训学校浦东校区校址：上海浦东崂山路689号五楼（陆家嘴金融区内），浦电路。

二、上海美发培训学校复旦大学校区校址：上海市国达路58号六楼（五角场，上海复旦大学求是学院内。）

三、上海美发培训学校江苏无锡校区校址：无锡市广南里21号。

上海美发培训学校环境

嘉韵上海美发培训学校配备国际时尚先进的教材、仪器、设施授课。集

食、宿、学于一体，设有超大规模的实习操作场地，使学员得以在全新教学理念和专业规范教学环境中，接受系统、全面的专业技能培训，从而熟练掌握形象设计的专业技术、操作流程及美容院、发廊的经营管理之道。以扎实的手艺和足够的信心成功走上专业岗位，具有独立主持美容美发公司、化妆造型工作室的能力。上海美发培训学校结业期满经考核合格者，颁发国际、全国通用等级证书。

**第五篇：西安美发培训学校及介绍**

西安美发学校培训及简介

金栗国际·栗红强美发化妆学校在栗红强先生的带领下拥有一批美发美容、化妆造型行业精英，现有教职员工300多人，在校生突破2025人，美发连锁机构400多家。学生美发义务实习厅十五个。2025年金栗国际学校规模再次扩大，学校投巨资打造国内顶尖时尚校区，单纯教学面积达到20000多平方米；独立花园式校区，让学生享受正规大学的管理模式及学院式的熏陶氛围，定期与国外名师技术交流，创办金栗国际教育互动联盟，实现了真正意义上的与国际接轨。南门校区：西安市南门里湘子庙街黄河招待所四、五、六楼

西门校区：西安市西门里向东100米路北（浙商银行院内金栗国际大厦）

城西校区：西安市西咸新区沣东新城（占地近200亩公园式时尚艺术校区）

城东校区：西安市咸宁东路安装四处家家乐对面向里100米路东(十余亩独立花园式时尚校区

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！