# 做好优秀美容师的四招销售技巧

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2025-08-10

*第一篇：做好优秀美容师的四招销售技巧做好优秀美容师的四招销售技巧2024.08.06出处：网络作者：未知责任编辑：陈红（我要评论）[导读]掌握产品知识，公司背景，消费者心理及一定的销售技巧是开展销售工作的基础，但不少美容师还忽略了一个重要...*

**第一篇：做好优秀美容师的四招销售技巧**

做好优秀美容师的四招销售技巧

2025.08.06出处：网络作者：未知责任编辑：陈红（我要评论）

[导读]掌握产品知识，公司背景，消费者心理及一定的销售技巧是开展销售工作的基础，但不少美容师还忽略了一个重要问题，即利用近台资源促进销售。

掌握产品知识，公司背景，消费者心理及一定的销售技巧是开展销售工作的基础，但不少美容师还忽略了一个重要问题，即利用近台资源促进销售。

近台资源可以归纳为：

一、宣传资料

1、公司统一印刷的产品宣传单

包括公司宣传手册、产品宣传单页、产品宣传海报和挂旗横幅等。虽然大家都知道这些宣传资料的重要性，但不是每一个人都能很好地利用它为销售服务。正确的方法是，每一位到美容院的顾客，临走之前，都要附送宣传资料给顾客。如果说，美容师口头上的产品知识介绍是从听觉上给顾客留下印象，那么顾客拿回去的宣传资料则从视觉上加深了这种印象。

另外，有关公司及产品的宣传海报、横幅和挂旗，都应挂(贴)在美容院显眼的位置。

2、荣誉证书类

相关产品质检的证书、公司的荣誉奖牌等也是产品重要的卖点。遗憾的是，不少美容院根本看不到这些东西。即使有，也是放在不起眼的角落里。美容院只是口头上向顾客介绍，却没有在介绍过程中有意识的把这些荣誉证书、奖牌作为有力的论据给顾客看。

3、报纸、杂志等媒体的有关新闻报道、软文广告

女性顾客在消费时有讲究品牌、相互攀比等心理，媒体的宣传报道能让顾客感觉到产品的知名度、可信度，符合顾客的消费心理。所以在促销时，美容师应适时地将产品在报纸、杂志等媒体上的报道给顾客看。

4、自制的促销活动资源

包括写有促销活动内容的海报、特价标签等。促销海报上要写上为什么开展这些促销活动。试想一下，某产品如无缘无故降价，消费者会买吗?谁知道这产品是快过期还是别的什么原因。如果写上“周年庆典，买超值保湿产品再送一次免费护理”，效果也许会好得多。

另外，特价产品一定要贴出样式为爆炸性的特价标签，并标明原价和现价。

二、产品实物

产品作为销售时最直接、最有效的资源，需注意以下几方面：

1、美容产品在美容院柜台零售时，一定要注意摆放足够的样品，即产品种类齐全。

2、注意产品摆放位置和产品的展示。

3、美容师在介绍产品功效时，对有意要买但还犹豫不绝的顾客及时的一次免费护理是很有必要的。

三、邻里人际关系

现在大多的美容院开在社区，左右的商家店铺不少。维护好周围邻里关系，有意识地让亲朋好友知道你负责的工作，也许他们的一次推荐，无形中就是很好的拓客方式。

四、顾客信息资料

1、作为销售产品时的有利证据

美容师适时翻开顾客信息登记表，告诉还犹豫不绝的顾客已有多少顾客使用了该产品，提高产品的可信度，给产品找到一个有利的卖点，提高成功的几率。

2、作为新产品促销资源

当美容院引进了新的护肤产品准备推出时，利用存档的顾客资料，将新产品的宣传单和免费试用装一起寄给顾客。

**第二篇：美容师销售技巧**

美容师销售技巧十八招

1、沟通

① 微笑，眼神的交流；

② 倾听，做良好的听众；

③ 了解顾客真正需要什么；

④ 要培养自己有良好的判断力；

⑤ 要用问题的方式沟通；

⑥ 引导顾客发现自己的需求（或痛苦），产生逃离痛苦的欲望，而满足顾客的需要。

2、推销自己

要想推销产品首先要把自己推销出去。

① 定位——你是顾客的皮肤专家；

② 加强学习，提高素质（形象、知识、服务）

③ 真诚待人，赞美顾客；

④ 训练自己有动听的声音，讲话要自信并具有感染力。

3、团队精神

4、不要给顾客消费压力。

5、帮顾客做决定。

6、模仿行为推销，做顾客喜欢的人——她自己。

7、不断重复，告诉顾客立刻使用此产品对她的好处是什么？不使用将会给她带来什么影响？

8、善于用顾客转介绍法，并给到顾客好处或感激。

9、引证法，利用各种资料、人、案例（确实是你亲身经历的，并相信的）。

10、发生投诉时，让顾客感觉是上帝，“赞同顾客的说法，同时„„”。

11、开处方。

12、不用考虑顾客有没有钱。

13、卖一瓶害顾客，卖一套爱顾客。

14、目标明确、重点突出。

15、10句话有两句与销售有关，要想推销产品需要与顾客谈论产品以外的话题，顾客真正感兴趣的话题。

16、过熟人关。

17、标准化语言、口语化表达。

18、产品的灵活演绎及搭配，早晚及四季护肤。

**第三篇：美容师的销售技巧**

★ 美容师的销售技巧

（美容师如何做到更好的销售业绩——销售技巧）

美容院的销售十步法：细节的服务+引导）

第一步：充分准备

美容院以服务引导销售，所以要让客人感受到我们的服务是专业的，是一种放松的享受，包括：

（1）店面形象，店内卫生；

（2）店内形象：饮食规定、服装、团队形象、面部表情、肢体语

言、礼貌用语；

（3）资材物品

第二步：消除戒备心

（1）戒太冷漠，太热情（欲速则不达）

（2）不要把目光集中在来店顾客脸上

（3）礼貌用语

（4）差异化经营（不要看自己有什么，要看别人没什么）

第三步：建立信赖感

（1）见人减岁，见物加价

（2）学会赞美别人

赞美的优点：真诚的赞美、赞美一个点、赞美别人引以为豪的地方、适时地赞美、让他有飘飘然的感觉

第四步：客户的接待

（1）ABC法则的运用

客户、美容师、美容顾问座位的安排

（3）接待的语述

（4）客人的问题可以用笔详细记录

第五步：性格分析

（1）不同性格的客户对待

A能力型：赞美顾客、少讲专业知识、多讲产品与效果、真诚服务获得认同

B活跃型：抓住需求多引导，适时扭转话题再沟通，不要被客人的思路引导而不能忘记主题

C平稳型：客户需求难表现，内心判断自选择，分析问题再解决方法详细认真服务好，认可美容师后成交快

D疑虑型：生性多疑爱猜测，多用肯定和鼓励，详细服务细分析，适当帮客做选择

第六步：假设成交法

（1）不管买不买先告诉怎么用，效果会怎么样

（2）第三者的见证（举例）：我们来试一下

（3）惯性思维

第七步：引导法

客户的成交不是一次讲解就完成，在沟通的过程中多次引导，增强产品的卖品

第八步：临门一脚

（1）做完给予赞美

（2）2选1法

**第四篇：2025最新美容师销售技巧**

2025最新美容师销售技巧

随着人们经济水平以及审美观念的不断提升，女性越来越重视自己的身体状况，包括皮肤、身材以及女性身体内部的各种问题，这就促使了美容行业的快速发展。由于美容行业投资小利润大，所以美容美体店随处可见，女性朋友们蜂拥而至，美容变得越来越大众化，不再是有钱人的奢侈服务，美容行业的人才需求也越来越紧迫。而美容行业如何才能获得长久的发展呢，这就需要从各方面入手了。既要开发新的美容项目，又要掌握新的行业动态，最重要的是需要美容师不断提升自己的技巧和职业素养，这样才可以保证美容行业的可持续发展。

美容师作为美容行业的核心人物，必须具备良好的职业道德和专业的技能，这样才可以使顾客放心，才可以获得长久的发展。销售是美容师的第二工作重点，如何使顾客放心的使用你的产品，这是美容师提升销售业绩的关键，那么美容师应该具备怎样的销售技巧才算是合格的呢，接下来丽妍呼和浩特美容学校为你一一阐述。

美容师的职业素养很重要

一个职业素养高的美容师不但要具备专业的技能还需要具备良好的形象，给顾客第一印象是好的，才可能进行接下来的工作。一个好的美容师必须具备良好的亲和力，要多微笑，给人亲切的感觉。美

容师想要胜任美容这份工作除了具备良好的形象以外，最重要的是要有丰富的专业知识、产品知识以及实践经验，这样才可以成为合格的美容师。美容师还需要具备良好的沟通能力，因为美容师需要了解顾客的需求和意图，这就需要有良好的沟通能力，可以拉近与顾客之间的距离，这样有助于接下来的销售。一个良好的心态对于美容师来说是非常重要的，面对任何困难和压力都要微笑面对，保持良好的心理素质，这样才可以拥有高品质的职业素养。

掌握女人的消费心理

去美容院的大多是女性，而美容师也以女性居多。有的女性做美容纯粹是为了美丽，而有的女性则是为了各种原因，所以美容师在销售时一定要在谈话中分析顾客的消费心理，这样可以做有针对性的销售。女人的消费心理大致有以下几种：求廉、求实、求新、求名、求美、求知等，这几种心理是女性特有的消费心理，美容师只要掌握好这几种消费心理，运用合适的销售对策，这样既可以满足顾客的要求，也可以增加销售成功的几率，大大节省了销售的时间。

针对不同的顾客随机应变很重要

美容师在做销售时不能按部就班的进行，每个顾客的性格都不同，如果一味的按照那一套销售词来销售，顾客会很反感的，这就需要美容师有很强的随机应变能力，从顾客的性格入手，看什么样的性格适合什么样的销售方法，这样才可以有针对性的进行接下来的工

作。

有针对性的聊天

想要了解顾客的心理以及性格都是需要进行沟通以后才会知道的，所以怎样打开顾客的话匣子是非常重要的。如果顾客和你没话可说，那想要成功销售就会比较困难了。在和顾客沟通时一定要聊顾客感兴趣的话题，有针对性的聊天，目的是拉近和顾客之间的距离，取得顾客对你的信任，这样顾客才可以相信你的产品和你的技术，做到无条件的支持。

避免使用生硬的销售术语

在和顾客交流时一定要避免使用生硬的销售术语，因为顾客不懂这些销售术语，这会给沟通带来很大的麻烦，也不利于销售。所以美容师一定要用简单易懂的话语向顾客推荐，这样顾客会更容易接受，销售成功的几率也会大大提高。

把自己当做是医生

女人都是爱美的，所以大多数顾客是为了改善皮肤问题而来做美容的，这时候美容师就可以把自己当做是医生，找出顾客皮肤中存在的问题，有针对性的引导、教育，接下来你就可以利用你的专业知识来为顾客推荐适合的产品和美容项目，告诉顾客用的好处以及不用的后果，引导顾客接受你的推荐，这样你的销售就算是成功了一大步了。

针对以上几点，美容师一定要牢牢记住，用良好的形象和积极的心态对待自己的工作，对待自己的顾客，这样才可能取得良好的销售成绩，得到长足的发展。

**第五篇：美容师销售技巧.doc一**

美容师销售服务与技巧

（一）

一．如何探询顾客的真正需求 从开始推销到推销结束，探询的活动都在继续，探询是在帮你取得订单

（一）取得明确的信息———————明确的信息是正确选择推销的前提

（二）相信自己，相信产品————只有自己相信了，顾客才会相信

（三）不要试图“说”服顾客，“听” 是关键，然后对症下药 1． “开放式”提问———————让顾客充分阐述 目的：a。取得信息 b。让顾客表示他的看法，想法 如：张小姐，您比较喜欢哪一类的产品呢？

开放式的询问及用法

使用目的 1．了解重点及状况 取 得 信 任 让顾客 表达看 法及想 法 2．顾客期望的目的 3．顾客对其他的看法 4．了解需求 询问 您现在用的\*\*\*怎么样？ 您期望达到什么样的效果呢？ 您认为 A 品牌有什么优点呢？ 您希望使用\*\*牌子的吗？ 对产品品质方面，您认为有那些是还需要考 虑的？ 您的意思是。。。表达看法及想法 您的问题是。。。您的想法是。。。

2． “闭锁式”提问———————让客人回答“是”或“不是” 目的：a。获取顾客对某一观点的确认 如：张小姐，您是否认为化妆品的质量是一个很重要的问题？ b。在客人的确认点上发挥自己的优点 如：张小姐，您认为质量是个很重要的问题，我们的\*\*产品正是。。。c。引导客人进入你要谈论的话题 如：张小姐，我认为您是一个追求时髦现代的女性，是吗？ d．缩小范围 如：张小姐，我明白您的意思，您最看重的是效果，是吗？ e。确立优先顺序 如：张小姐，您最注重的香味，然后才是产品的包装，是吗？

闭锁式询问案例

获得确认 在客人确认点上发挥自己的优势 引入要谈论的话题 缩小主题范围 确立优先顺序 我想给您推荐一种刚上市，效果很好的\*\*\*，您是否同意？ 您一定希望。。。我们的\*\*\*就是。。。您的皮肤怎么好，我想您一定有什么秘诀！您的预算是否在 100 元左右？ 除了质量以外，您是选择以款式为主的，还 是以颜色为主？

3．积极的倾听 a。什么是积极的倾听？---对于女人来说，一对敏感而善解人意的耳朵比一双 会说话的眼睛更重要。人们在“听”的时候往往只能得到 25%的真意，所以，你必须“积极”的倾 听。积极倾听的原则：（a）站在对方的立场仔细倾听（b）要能确认自己理解的是否就是对方所要表达的真意（c）要以诚恳，专注的态度倾听对方的话语 b。倾听的技巧（a）让顾客把话说完，并记下重点（b）秉持客观，公正的态度（c）对顾客的说话不要表现出防卫的态度（d）掌握顾客的真正

想法 自问下列问题（a）顾客说的是什么？他代表什么意思？（b）他说的是事实，还是一个意见？（c）她说的我能相信吗？（d）她这样说的目的是什么？（e）从她的谈话中，我知道了她的需求是什么吗？（f）我能知道她希望购买的条件吗？

二，产品说明技巧 如何将产品或服务的特性转换成利益的技巧 成功的产品说明，要让顾客认识到她的问题，同时认同你提供的产品能够解决她 的问题

1，什么是产品说明 向顾客说明产品和服务能够给顾客带来利益，期待顾客能够购买（1）产品说明的目的

a． 唤醒顾客对现存问题的重视 b． 让顾客知道可以得到那些改善 c． 让顾客相信我们的产品能够满足她的需求（2）成功产品说明的特征 a． 完整明确说出顾客的问题，并说出获得解决问题的程度和能达到的效果 b． 让顾客相信你说的一定能够实现 c． 让顾客感受到你的真诚，相信你愿意为她解决问题 2．如何将特性转化成利益 不要说自己的产品如何如何的好，要说的是―――我们的产品能够满足顾客的需求（1）产品的特性 a。从原料着手 b． 从功能着手 c． 从包装着手（2）特殊利益————能满足客人的特殊要求（3）将特性转换成利益的技巧 美容师对顾客的最大贡献，就是能够满足顾客特殊要求或帮助顾客得到最大的利益，顾客的利益最大，得到的满足感就越大。（3）如何转换 a． 从事实调查中发掘顾客的特殊要求 b． 询问中得到顾客的特殊要求 c． 介绍产品的特点 d． 介绍产品的优点 e． 介绍特殊利益 3．产品说明的技巧（1）产品说明的两个原则 a．特性————优点————特殊利益 b．指出问题——提供对策——描绘使用后的利益（2）步骤 a。接待顾客 \*问候顾客 \*倾听顾客的陈述 \*引起顾客的注意及兴趣 b。了解需求――――――客人的需求是什么 c．产品说明――――――我们的产品能够满足客人的需求 d．化解异议――――――认真倾听 e．异议处理――――――解决矛盾 f．对顾客提出要求―――要求客人按照我们的方法使用

美容师销售服务与技巧

（二）

一． 销售前的准备

1．充实各种专业知识

（1）熟悉美容院的服务项目 如果你能够很熟练的面对着客人清晰的，如数家珍的说出美容院的产品和项目，而 不是支支吾吾，一会要着这个一会要找那个，顾客是能根据你的熟练程度联想到产 品的质量和美容院的服务，也就是说，顾客会考虑到你是否专业，是否应该相信你。（2）熟悉产品 A． 产品的价格 B． 产品的效果及用途 C． 产品有何吸引人的特点 D． 顾客使用产品时应注意哪些要点 E． 顾客购买的动

动机是什么 F． 产品可满足顾客何种需要（3）对顾客购买心理进行分析 A． 生理方面的需求 B． 其他层次的需求（4）顾客购买信号的分析 A． 初步印象反应 B． 印象加深反应 C． 联想问题加深反应 D． 购买欲望反应 E． 比较条件反应 F． 暗示决心反应 G． 讨论问题反应 H． 购买后情绪反应（5）对顾客类型的分析及对策 A． 节约型 特点：爱讨价还价，选东西很仔细，爱占便宜，一直问价格。对策：强调产品的优点为主，选择价格便宜的产品。B． 虚荣型 特点：喜欢吹嘘自己的成就，穿着时髦，爱听赞美。对策：投其所好，强调产品的新颖性，引起其注意。C． 自负型 特点：穿着引人注意，喜欢谈论自己，喜欢聊天。

对策：假装对其崇拜，拉回话题。D． 固执型 对策：主观意识强，不易动摇，有明确购买意愿，不愿接受别人的意见。对策：尽量满足，反驳是尽量委婉。E． 苛求型 特点：喜欢吹毛求疵，不易说服，喜欢自己掌握形势。对策：抓住需求，介绍一些价值档次较高的产品。F． 专家型 特点：喜欢围绕产品专业知识打转，使美容师下不了台。对策：不也与其在产品专业知识上打转，尽量改变话题。G． 反复无常型 特点：情绪不稳定，反复无常。对策：小心应对，根据其心情确定服务形式，对方情绪不好时美容师更应该友善。

2．迎接挑战

（1）全力以赴-----对销售工作无关的事尽量少做（2）坚忍不拔-----“大数法则”100 位客人只能成功 10 个也已经很不错了（3）高度自信-----自信是成功最好的助手

二．顾客与接洽

接洽是只顾客进到店内的初次接触及面谈或你向顾客做有关的访问 1．迎宾的技巧：只有先推销好了自己，才能更好的推销产品，顾客是否喜欢你 将会直接影响到她是否会选择你的产品！

（1）（2）（3）（4）要有自然的表情 用清楚明亮的声音表示欢迎 以形体动作辅助表示欢迎 灵活地使用附加语言

2．接触的四种方式：接触时所表现出的一切，将是顾客是否喜欢你或者相信你 的第一步！

（1）（2）（3）（4）了解来意 介绍自己和美容院 赞扬顾客的优点 可借助咨询资料进行接触

3．如何应付接洽时遇到的异议：我们不是要压倒顾客，不是要证明她错了，而 是寻找我们共同的合作点，因此，聆听显得无比的重要！

（1）（2）（3）（4）聆听——————————有帮助你了解顾客为何会有异议 尊重与体恤———————能够淡化或消除异议 重申目的————————再次表示自己诚挚服务的态度 找到面谈的机会—————寻找双方共同的开心的话题

4．

接洽时注意事项

（1）注意自己的

形象

（2）合理运用身体语言（3）要修饰你的语言 a． 要引导顾客说话 b． 语调柔和，吐词清晰（4）要有专业知识和审美眼光

5． 6．

初次见面，尽量让客人轻松 做好记录

三．销售步骤

1． 2． 3． 引起注意————————抓住顾客关心的问题 激发兴趣————————强调产品和项目的优势 注意事项

a． 介绍能够迎合顾客心理的产品 b． 熟练掌握所介绍的产品和项目 c． 尽快完成交易 d． 是介绍效果，不是推销产品和项目 e． 用顾客听得懂的语言进行介绍 f． 将介绍加以计划 g． 聆听顾客意见 h． 充分利用展示工具 i． 介绍产品时要传达信任和肯定的信息

4．

刺激成交

成交是指成功销售你做推荐的治疗项目或相关的产品

（1）捕捉顾客购买欲望的方法 a． 观察法：面部表情，动作，谈话情形 b． 试探法：不可直问（2）建议成交的策略 a． 假定顾客已经同意购买 b． 帮助顾客进行挑选 c． 利用“怕买不到”的心理 d． 先买一点试用看看 e． 快刀斩乱麻———————斩不好会弄伤自己的手 f． 拜师学艺，态度诚恳 g． 优待法 h． 情景描述法 i． 二选一法则

5．

处理异议

（1）异议出现的原因 a． 不安——————延迟决定——————透露忧虑困扰 b． 未充分了解 c． 抱排斥态度（2）异议的类别 a． 不成立的：适当的反应 b． 成立的：必须反应（3）常见的异议 a． 不需要—————————不需要是因为还不清楚 b． 没带够钱————————价格或优惠条件不满足 c． 下次在说————————再次推销（4）处理异议————LSCAP a。L——listen（细心聆听）b．S——share（尊重与体恤）c。C——charify（理清异议 d．A——ask.（询问）e．P——present（解说）（5）售后服务 a。亲自访问：客人生病，消费满一年，特殊节日。。。b．书信问候：感谢信，生日卡，结婚周年纪念卡，心意卡。。。c．电话通讯：常打电话问候。。。d．给顾客惊喜：小礼物的派送。。。e．熟记顾客的姓名：记住别人的姓名是很大的尊重。。。

销售的成功与否将影响美容院的直接利益；美容院的直接利益将 影响到美容师的直接利益；而影响到美容师销售的，除了我们常常提 起的销售技巧，更多的来自美容师自身所抱的态度。去做或者不去做 很重要，更重要的是------想做到什么样的程度，用什么样的态度去 做。。。

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！