

Curso Asesoramiento Emocional en Visagismo para Óptica.

Asesoramiento Emocional



Video sobre asesoramiento emocional en visagismo



Explicación sobre transmisión de imagen de marca

Objetivos de esta formación.

De cara al cliente:

- Provocar una experiencia de compra memorable conectando emocionalmente
- Generar apego/vínculo del cliente hacia la marca
- Fomentar la preferencia del cliente hacia la marca ganando su confianza

De cara al equipo humano:

- Aprender a guiar emocionalmente al cliente en su experiencia comercial
- Destacar la figura del asesor en cada miembro del equipo humano
- Definir un perfil comercial diferente y relevante
- Hacer de cada empleado un asesor capaz de establecer relaciones emocionales comerciales duraderas

Contenidos:

• Mod. 1

¿Qué es la imagen personal? ¿Cuál es tu misión profesional respecto a la imagen personal de los clientes?

- Introducción
- El papel que juegan las gafas en la imagen de las personas
- Componentes de la imagen personal
- Nuestro papel en el asesoramiento estético de las gafas
- Las expectativas de nuestros clientes que debemos tener en cuenta
- Somos embajadores y filtros de las marcas
- Los pasos a seguir para un buen asesoramiento estético / emocional

• Mod. 2

Ofrecer el asesoramiento, hacer tangible la estrategia corporativa.

- Introducción
- Radiografía de nuestros clientes
- Se ha creado una distancia relacional entre el cliente y el comercial
- El cliente dispone de gran cantidad de información
- El cliente trae hecho un trabajo previo de comparación
- El hecho de que un cliente no solicite un asesoramiento estético, no quiere decir que no le interese
- Fases del asesoramiento
- Las reglas de oro del asesor eficaz

• Mod. 3

La puesta en escena.

- Introducción
- Diferentes modelos de distribución de la oferta comercial y las conductas eficaces

- Modelo de presentación de las monturas en PANELES con libre acceso
- Modelo de cajones
- Diferentes situaciones que puedes encontrar
- Parejas estables
- Chicos solos
- Parejas de novios
- Madres con hijos o hijas
- Pareja de amigas

• Mod. 4

Re-conecta con tu clientela.

- Introducción
- Averigua sus necesidades
- Argumenta según su prioridad. Busca los argumentos comunes
- Las diferentes prioridades y argumentos de preferencia de nuestros clientes y las nuestras como profesionales
- Zonas de intereses comunes
- Detecta y afronta burbujas emocionales
- ¿Qué es una burbuja emocional?
- ¿Por qué se crean esas burbujas emocionales en la imagen personal? Necesidades universales y particulares
- ¿Cómo afrontar una burbuja emocional? ¿Cómo afrontar las malas elecciones de la clientela?
- Los canales de comunicación con la clientela
- Vocabulario adecuado y expresiones asertivas de asesoramiento
- Vocabulario adecuado y expresiones asertivas
- La importancia de las palabras
- Palabras/Expresiones claves
- Vivir con pasión el asesoramiento

Duración aproximada de la formación:

4 horas.

Precio por licencia:

50,00 € (21% IVA no incluido).

Ejemplos de slides:

3. LAS REGLAS DE ORO DEL ASESOR EFICAZ

Recuerda:

- Menos, es más
- Cuanto antes acabes mejor
- Nunca emitas comentarios de diagnóstico, sólo de prescripción
- Pienso siempre en tu cliente
- Sé honesto asertivamente

Regla número 1

Video interactivo con preguntas

2.3. PAREJAS DE NOVIOS

Las parejas de novios también requieren un tratamiento especial. DEPENDE DE QUIEN SEA EL CLIENTE.

Conviene:

- Utilizar expresiones de carácter técnico en viajes.
- Evitar expresiones enfáticas a resaltar la belleza del chico en cuestión.

Explicación sobre componentes de la imagen personal

Las gafas son mucho más que un sistema correctivo o sanitario de la vista

¿Responde al reto?

Visualización de contenidos formativos