

Program szkoleniowy

Praktyczne szkolenie sprzedażowe z wykorzystaniem analizatora skóry

Prowadząca: strateg biznesowy mgr Ewa Przybyś

Forma szkolenia: teoretyczno-praktyczna

Rodzaj szkolenia: szkolenie zawodowe / rozwojowe

Cel szkolenia (zgodny z BUR i KFS)

Celem szkolenia jest podniesienie kwalifikacji zawodowych uczestników poprzez rozwój **praktycznych kompetencji sprzedażowych** z wykorzystaniem **analizatora skóry** jako narzędzia diagnostycznego i sprzedażowego. Szkolenie uczy, jak w sposób profesjonalny diagnozować potrzeby klienta, komunikować wyniki analizy skóry oraz skutecznie rekomendować zabiegi i pielęgnację domową. Zdobyte kompetencje wpływają na wzrost jakości obsługi klienta, skuteczność sprzedaży oraz konkurencyjność gabinetu, zgodnie z ideą uczenia się przez całe życie promowaną przez KFS i BUR.

Efekty uczenia się (wymagane przez BUR)

Wiedza

Uczestnik:

- zna rolę analizatora skóry w procesie diagnostycznym i sprzedażowym,
- rozumie potrzeby i oczekiwania klientów branży beauty,
- zna podstawowe zasady sprzedaży doradczej usług i produktów kosmetycznych,
- zna standardy profesjonalnej obsługi klienta.

Umiejętności

Uczestnik:

- prawidłowo wykorzystuje analizator skóry w pracy z klientem,
- interpretuje wyniki analizy skóry i prezentuje je klientowi w zrozumiały sposób,
- rekomenduje odpowiednie zabiegi i pielęgnację domową,
- prowadzi rozmowę sprzedażową opartą na potrzebach klienta,
- buduje wartość usługi zamiast koncentrować się na cenie.

Kompetencje społeczne

Uczestnik:

- działa odpowiedzialnie i etycznie w procesie sprzedaży,
 - buduje relacje oparte na zaufaniu i profesjonalizmie,
 - świadomie rozwija swoje kompetencje zawodowe i sprzedażowe.
-

Program szkolenia

Część teoretyczna

- 1. Rola diagnozy skóry w sprzedaży usług beauty**
 - analiza skóry jako element profesjonalnej obsługi,
 - wpływ diagnozy na decyzje zakupowe klienta.
 - 2. Analizator skóry jako narzędzie sprzedażowe**
 - możliwości i zastosowanie analizatora skóry,
 - znaczenie wizualizacji problemów skórnych.
 - 3. Psychologia klienta w branży beauty**
 - potrzeby, obawy i motywacje klientów,
 - budowanie zaufania i autorytetu specjalisty.
 - 4. Podstawy sprzedaży doradczej**
 - sprzedaż problemu i rozwiązania,
 - komunikowanie wartości zabiegu i pielęgnacji.
 - 5. Standardy etycznej sprzedaży**
 - unikanie sprzedaży nachalnej,
 - długofalowa relacja z klientem.
-

Część praktyczna

- 1. Praca z analizatorem skóry**
 - przygotowanie klienta do analizy,
 - wykonywanie badania skóry,
 - interpretacja i omawianie wyników.

2. Rozmowa sprzedażowa oparta na wynikach analizy

- zadawanie właściwych pytań,
- prezentowanie problemów i potrzeb skóry klienta.

3. Rekomendacja zabiegów i pielęgnacji domowej

- dobór usług do wyników analizy,
- tworzenie planów zabiegowych i pakietów.

4. Ćwiczenia praktyczne i scenki sprzedażowe

- rozmowy z klientem,
- praca na przykładach z gabinetów beauty,
- symulacje realnych sytuacji sprzedażowych.

5. Analiza przypadków i konsultacje

- omówienie błędów,
- dobre praktyki sprzedażowe,
- indywidualne wskazówki do wdrożenia w gabinecie.

Metody szkoleniowe

- wykład tematyczny,
- warsztaty praktyczne,
- ćwiczenia symulacyjne (role-play),
- analiza studiów przypadków,
- konsultacje indywidualne z prowadzącą.

Weryfikacja efektów uczenia się

- obserwacja uczestników podczas ćwiczeń praktycznych,
- ocena poprawności analizy skóry i prowadzenia rozmowy sprzedażowej,
- omówienie zdobytych umiejętności i rekomendacje rozwojowe.

Uzasadnienie zgodności z KFS i BUR

Szkolenie:

- rozwija kompetencje sprzedażowe i komunikacyjne pracowników branży beauty,
- zwiększa efektywność sprzedaży usług i produktów,
- podnosi jakość obsługi klienta i konkurencyjność gabinetów,
- wspiera rozwój zawodowy w ramach uczenia się przez całe życie.