

Роль врачебного консультирования в программах долгосрочного ведения пациентов

Клиент пришел в салон за красотой? Все, что мы можем предложить нашим клиентам – это и есть сложная комплексная услуга.

Кризис – опасность? Клиент изменился, стал реже ходить в салон и меньше тратить? Спад спроса – объективность, с которой нелепо бороться. Сейчас клиенты особенно чувствительны к качеству услуг и как никогда раньше «легки на подъем», то есть готовы перейти на обслуживание в другой салон. Как сделать так, чтобы они остались? Слухи один страшней другого: «салоны закрываются из-за кризиса»! Вы еще не надумали закрываться? И готовы подхватить «ничьих клиентов»? Предложите им то, о чем они мечтают – и они тоже будут с вами!

Преподаватели:



Филиппова Лариса Ивановна,
врач-дерматовенеролог, косметолог,
врач высшей категории, к.м.н. (Н.Новгород),
тренер по инъекционным препаратам

Сергиевская Наталья Андреевна,
директор АНО УМЦ «Нероли»,
бизнес-тренер



Программа семинара:

- Значение врачебного консультирования;
- Определение потребностей пациента;
- Навыки врачебного консультирования;
- Первичная консультация;
- Комплексный подход к эстетической оценке лица;
- Эффективная коммуникация;
- Составление индивидуального плана коррекции;
- Возвращение пациента на повторные процедуры.

Превратим кризис в ВОЗМОЖНОСТЬ!

По окончании курсов выдаются именные сертификаты Учебного Центра «Нероли»
Стоимость участия 3 тыс. руб.

По условиям участия и записи на семинар обращайтесь:
8 (831) 461-51-32, 417-50-36, 4-168-100, Храмова Оксана