

PROGRAMA DEL CURSO



1. Breve introducción al Marketing
2. Venta Indirecta en el Centro de Belleza. Escaparate, entrada e interior del centro.
3. Venta Directa en el Centro de Belleza. Asesoramiento y creación de la necesidad. Asesoramiento en la primera visita. Asesoramiento durante el tratamiento en cabina.
4. Publicidad.
5. Fidelización del cliente. Individualización del cliente. Bonos y Tarjetas. Promociones.
6. Optimización de recursos y productos.

Durante el curso se realizan casos prácticos y juego de roles.

Duración : 4 horas.

Horario: 9:30 a 13:30

El curso incluye documentación y diploma acreditativo.