

Agentur Grigoletto & Paul

TOP HAIR INTERNATIONAL BUSINESS



Grigolettos Kosmos

Hilfe, ich muss verkaufen!

Ein Friseurbesuch ist für einen Kunden mehr als nur Haare schneiden. Er sucht ein Erlebnis. Er möchte Dinge erleben, mit denen er nicht gerechnet hat. Er möchte den richtigen Partner für seine Haare. Genau da fängt der Verkauf an. Verkauf hat nichts mit Produkten zu tun. In erster Linie verkaufen Sie sich selbst und Ihre Dienstleistung. Sie verkaufen eine kompetente Erlebnisberatung. Sie präsentieren und zelebrieren Ihre Leistung. Sie verkaufen dem Kunden einen tollen Haarschnitt, der genau zu seinem

Typ und seiner Gesichtsform passt. Sie verkaufen Farbe und Techniken, die nur Sie können. Sie verkaufen ihm perfekte Pflege- und Stylingprodukte für zu Hause, denn Sie möchten, dass Ihr Kunde jeden Tag gut aussieht. Die Kür des Beraters ist der Verkauf Ihrer Dienstleistung sowie von Produkten und einer hervorragenden Serviceleistung.

Tipps und Anekdoten verrät Trudelines Grigoletto, Expertin für Verkauf und Unternehmenserfolg, in ihrer Kolumne, www.grigoletto.net