

Sessione 1

Consulto e consigli alla clientela

Scheda di controllo del candidato

1. Quali sono i tre requisiti della Legge sulla Privacy?
2. Chi riguarda la legge sulla privacy?
3. Come vengono condizionati i parrucchieri dalla legge di vendita di beni?
4. Come condiziona i parrucchieri la legge sulla vendita di servizi?
5. Qual è il rischio che ci può essere quando i parrucchieri descrivono i prodotti?
6. Quando si effettuano principalmente i test della elasticità e della porosità ?
7. Nominare quattro fattori che il proprietario del salone deve considerare quando si pianifica la struttura dei prezzi
8. Specificare tre cose da considerare quando si pianificano i prezzi
9. Cosa richiedono le Regolamentazioni per il Controllo delle Sostanze Pericolose alla Salute (COSHH)
10. Descrivere come sollevare un oggetto pesante dal pavimento

Sessione 2

Consulto e consigli alla clientela

Scheda di controllo del candidato

1. Descrivere l'effetto di tagliare dei capelli sottili, facendo una frangia corta con due ciuffi ribelli
2. Cos'è una doppia corona?
3. Che stile si adatta meglio a un viso ovale?
4. Cosa può essere la diagnosi per l'impetigine?
5. Quanti livelli ci sono nel ciclo di crescita del capello umano
6. Quali sono i tre fattori che contribuiscono alla salute del capello
7. In quale strato del capello i processi chimici agiscono
8. Quante funzioni ha la pelle?
9. Cosa s'intende per struttura quando ci si riferisce al capello umano?

Sessione 3

Consulto e consigli alla clientela

Scheda di controllo del candidato

1. Che tipo di effetto ha una buona comunicazione sugli affari del salone?
2. Scrivere tre possibili risultati di una comunicazione inefficace
3. Fare due metodi di comunicazione
4. Che tipo di comunicazione è ascoltare
5. Qual'è la differenza tra ascoltare e sentire?
6. Cosa è importante mostrare al cliente per fargli capire che si ascolta attentamente?
7. Perché è importante identificare le intenzioni di chi parla?
8. Perché è importante sviluppare certi punti prima di portare avanti la discussione?
9. Perché occorre focalizzare lo scopo della conversazione?