

Diapositiva G6.1.1

“chiunque presenti un difetto fisico o mentale con effetti negativi sostanziali a lungo termine che gli impedisca di svolgere le normali attività giornaliere ”

Diapositiva G6.2.3 - PER LA RICERCA G6.2

Servizio	Servizi speciali/ training obbligatori	Prodotti speciali/ attrezzatura richiesta	Come può essere promosso
Colore	Chiedere al tecnico colore del produttore per una giornata di formazione in salone	Acquisto di una nuova gamma di tinte per colpi di luce Espandere le provvigioni e le risorse per un colore non permanente	Tutto lo staff ha la nuova tecnica colore applicata sui propri capelli A ciascun cliente a cui è stato offerto un servizio colore per valorizzare il taglio/colore/condizione dei capelli durante il consulto
Permenente	Frances per dimostrare nuove tecniche di avvolgimento a spirale morbida e la permanente di sostegno, affrontate durante la sessione di formazione dell'accademia da parte di tutto lo staff	Cercare una gamma di bigodini per permanente larghi che potrebbero essere utilizzati per ottenere l'avvolgimento morbido a spirale	A fianco immagini che includono look con permanenti Promozione di materiale fotografico in salone e in cartelloni pubblicitari locali
Trattamenti alla cute	Partecipazione ad un training tricologico da parte di uno degli stilisti senior. Il salone deve trovare il corso. Occorre formare lo staff junior del salone per riconoscere potenziali riferimenti ai trattamenti della cute	Valutazione a seguito del completamento del corso di formazione	Poster in salone Volantini da spedire via posta a seguito del completamento del corso di formazione

Diapositiva G6.3.2

(Diapositiva 1 di 2)

Segnali del cliente

POSITIVI

- Appare interessato
- Mantiene il contatto visivo
- Linguaggio del corpo aperto
- Pone domande
- Indica le ragioni per le quali dovrebbe averlo

(Diapositiva 1 di 2)

Segnali del cliente

NEGATIVI

- Appare disinteressato
- Evita il contatto visivo
- Linguaggio del corpo chiuso
- Ascolta soltanto
- Solleva obiezioni

Diapositiva G6.3.3

- **Troppo costoso**
- **Si impiega troppo tempo**
- **Non sarebbe adatto a me**
- **Troppo giovane/vecchio per me**
- **Al momento non sono interessato**
- **Potrei risultare allergico ad esso**
- **Non sono sicuro**