Чек-лист успешного парикмахера

СПИСОК важных ньюнсов, которые помогт вам добиться успеха с парикмахерском искусстве.

1. Ваш внешний вид.

- [ ] **1.1** Опрятность.

  Старайтесь не показывать всему миру, что вы парикмахер и с гордостью выходить в заляпанной краской одежде, с мелким чужим волосом на своих руках, лице и одежде.

- [ ] **1.2** Волосы.

  "Сапожник без сапог" это не Вас. Вы лицо своей профессии. У Вас не должно быть вымывшего блонда, попаленных концов, чересчур отросших концов и самое страшное- это не свежая голова, поверьте, даже в собранном хвосте или пучке это видно.

- [ ] **1.3** Ногти.

  У Вас не должно быть "когтей", вы делаете массаж головы, поправляете пряди у лица клиента. а также у Вас не должно быть отросшего лака на половину ногтя или сколотого на концах. И оттенок, необязательно рисовать картины или красить кислотным, чтобы показать какая вы озорная и жизнерадостная.

2. Ваша самопрезентация.

- [ ] **2.1** Улыбка.

  Всегда встречайте своего клиента с приветливой не наигранной улыбкой (он это очень чувствуют)

- [ ] **2.2** Речь.

  Следите за речью и ее профессионализмом, говорите просто, и грамотно, так, чтобы

клиент понимал каждое ваше слово и чувствовал, что вы профессионал.

3. Грамотное консультирование.

- ☐ **3.1** Расположение.

  Не разговаривайте с клиентом через зеркало, станьте сбоку.

- ☐ **3.2** Визуализация.

  Ваше видение и клиента может не совпадать, поэтому постарайтесь максимально олицетворить своими руками у клиента на голове приблизительный итог (касательно стрижки, укладки, прически)

- ☐ **3.3** Повторение.

  Проговорите свои действия и результат по несколько раз и по разному перефразируйте, чтобы вы наверняка поняли друг друга.

4. Завершение работы.

- ☐ **4.1** Прайс.

  Ознакомьте клиента с ценами и сориентируйте по итоговой стоимости, даже если клиент не спрашивает сам. Этим вы избежите неловкой ситуации в конце.

- ☐ **4.2** Домашний уход.

  В процессе завершения работы подберите средства, необходимые для клиента и поясните, почему именно это средство, а не другое. Позаботьтесь и проявите индивидуальный подход.

- ☐ **4.3** До следующего визита.

  Проводите лично клиента к администратору, не бросайте его. Предложите записаться, напишите рекомендационный лист, помогите одеться и пожелайте хорошего дня.

После того как все проверено по чек-листу Вы поймёте, что вам нужно доработать. И помните, помимо постоянного повышения квалификации, дорогих инструментов и

престижности - искренность, уважение и любовь к профессии приведут вас к успеху.

Создано с помощью онлайн сервиса Чек-лист | Эксперт: https://checklists.expert

как это убрать?