# 美容师销售话术

来源：网络 作者：花开彼岸 更新时间：2024-09-12

*第一篇：美容师销售话术美容师销售话术美容师可以为消费者提供美丽的指导，而很多的消费者也愿意将自己的美丽交付与美容师，但随着经济文化水平的提升，消费者自主消费理念的加强，美容师想要在激烈的竞争中有所收获，就必须整理加强自己的销售技巧，今天我...*

**第一篇：美容师销售话术**

美容师销售话术

美容师可以为消费者提供美丽的指导，而很多的消费者也愿意将自己的美丽交付与美容师，但随着经济文化水平的提升，消费者自主消费理念的加强，美容师想要在激烈的竞争中有所收获，就必须整理加强自己的销售技巧，今天我们就一起看一下美容师销售话术。

想要更近一步理解美容师的销售话术，我们就要先了解美容师销售过程。

1、互相介绍。要点：不能省略对客户的称呼，也不要忘记介绍自己。用礼貌建立平等的人际关系。

2、询问需求。要点：三问问出需求，问出问题，不要先入为主，更不要只讲不问。你的猜测不等于客户的要求。

3、抓住需求。要点：立刻回应。确认后解释。不要避而不答，也不要绕弯子，客户说想减肥，立刻回应说我们在瘦身方面很有经验。请问，您想改善身体的哪一部分呢？我们会

听到客户的声音！

4、如何满足？ 要点：提供解决方案：我们通过××产品的超强补水护理加上超声波仪器的高频美白疗程会为您带来极大改观，预计一个疗程后，您的面色将由黄变白，肌理也变得细腻透明。这里的介绍要以对皮肤和美容产品的深入了解为基础，客观条理清楚的介绍为前提，专业技术为核心，形象化描述为重点。忌假大空，目前，这是美容院销售最薄弱的部分。

5、价格价值。要点：设计省钱超值的价格套餐。再有钱的人也需要超值的感觉，问问我们给客户提供的条件足以令她心动吗？

6、最后促成。要点：确认买单。“现金还是刷卡？”千万别在最后关头等客户主动交钱。

或让客户有机会等等再说。

7、跟进服务。要点：心理满足。结束后询问效果。不要犯收了钱就眼里没有客户的毛病。

那会降低专业形象，也会令客户看低服务者的素质。

我们来看一下几个常见的美容师销售话术。

Q：不敢乱用产品，怕皮肤过敏，怕有副作用？

A：小姐，看来你是一位很理智的人，很会爱惜自己，你的担心是很正常的，我很想跟你做个朋友，有没有买产品无所谓，我觉得你更应该了解一下自己的皮肤状况。皮肤会随天气变化，年龄阶段都会有不同的差异，如果你愿意我帮你作皮肤测试分析?我们的产品都属于纯天然亳无化学成份，你不用担心，可以安心的使用，使用好的话，我相信你会再来，最重要一定要帮我介绍朋友来买哦！

Q：太贵了，能不能打折？

A：假如有一个产品没有效果，但是便宜，你愿意买吗？你肯定不愿意对不对？我帮你挑选的产品绝对符合你的肤质，它是纯天然的浓缩精华，你每天只要使用一点就可以了，很快

就可以看到效果，这样算起来一点都不贵，而且即经济又划算。

Q：回家考虑看看？

A：小姐，你买不买都没有关系，我们聊了那么久，你也清楚自己的皮肤状况，脸只有一张，皮肤不治疗，拖越久就越严重，我们的产品很适合你使用，难道你不希望你皮肤光滑明亮，对自己更加有信心。

Q：对产品没有信心，怕没有效果？

A：虽然第一次接触我们产品，我们公司历史悠久，我们讲求信誉，专业与服务，您对我们陌生、担心这是可以理解，那是因为你并不了解我们产品的神奇效果，能不能把手借我一下，（当场作个试验、解说我们产品跟其他公司有何不同）用我们公司的产品保证你

更年轻美丽，但不要忘记要感谢我哦！

Q：舍不得花钱，作皮肤保养？

A：小姐，你的五官看上去很秀气很迷人，但是肤色稍为差一点，而且脸上还有一些斑点，你近来睡眠不好，眼圈色素蛮严重，赶快处理否则会越来越严重，每天只要花一点时间，少许的钱作护理，保证你很快就有很好的改善，我们有缘，来我帮你用节省方式设计你适

合的产品。

Q：回去问家人同不同意？

A：其实皮肤保养越早越好，我看过一篇报导，香港的明星容祖儿从14岁开始就作简单的皮肤保养，皮肤最重要的是清洁，你一定要重视清洁，我们每天受到多少的污染，阻塞皮肤毛细孔??当然我们要尊重家人，你的人生是属於自己的，我们也要有照顾自己的能

力吧！其实作皮肤保养是不用花很多钱，你现在不作，很可能以后就要花大钱。

Q：已经在使用别的品牌保养品或已经在另一家美容院作疗程？

A：其实没有关系，多了解一点讯息或自己皮肤性质没有错，很高兴能与你认识，有机会一起分享美容心得？不晓得你使用保养品效果如何？用什么品牌？价钱如何？我相信你眼光绝对很好，我们有一样产品可以帮助你有更好的效果！它可以搭配其他品牌使用，绝没有副作用，来我让你试一下产品感觉！（强调产品特性功能）今天你刚认识我们的产品，首先我们让你要对我们产品有信心，假如你现在已用其他产品没有信心，可以先买一些回

去使用。

Q：每个美容师都说自己产品好？

A：是的，这些道理你听得太多了，疑惑、担心是很正常的，最重要的是必须针对不同肤质选用适合的产品，还有我们公司的背景，已经得到很多顾客认同与肯定，而我本人从事美容行业已好几年，也经过公司严格培训，你不介意的话，我现在先帮你做皮肤测试及体验

一下我们的产品。

Q：我正在赶时间？

A：是的，我不会担搁你太多的时间，记得工作不要太忙碌，休息对皮肤保养很重要，我感觉你今天肤色稍差，是否太疲累，其实每天花很少时间作保养，不但自己皮肤光滑美丽，而且会更有信心，心情更愉快，试一下我们的产品，只要一分钟。

Q：今天没带钱？

A：今天你不买或不付钱都没有关系，最重要是让你了解自己的肤质与我们的美容文化，买不买无所谓，想和你作个朋友互相交流，今天与你聊天相当愉快，假如你对我有信心，不

妨先拿一件产品（清洁）回去感受一下，满意的话记得介绍朋友过来。

Q：没听过这个品牌，不敢尝试？

A：是的，其实你买任何东西第一次大都是没接触过，我们公司产品是属于一个国际很有名的专业性产品，一般都在专业美容师指导使用，您是可能在一般商场看得到，使用后的消费者都能接受与肯定。首先我跟您介绍我们产品跟其他产品有何不同，（解说产品特色、理念、成份、效果）让顾客亲身体验掌握重点简单明了。

Q：我是遗传性（雀斑、黑斑）用保养品都没有效果？

A：我很认同你的观念，尤其选择治斑美白的产品相当重要，用不好还伤害皮肤，反而斑更严重，让我先帮你分析肤质，是先天或后天，还是使用不良产品受伤害，选择护肤品质量好，绝对可以改善皮肤，在日常生活中饮食习惯与休息时间，有一定的影响，例如晚间10点至凌晨2点是皮肤新陈代谢最旺盛的阶段，像我们的产品有蕴含许多纯精油提练而成，让皮肤快速吸收，你能听我给你一些建议??！

Q：我对任何产品都会过敏？

A：我们当然不希望您的皮肤不舒服，我们的美白保养品皆通过临床的过敏性与刺激性测试，不含任何香料，而且不会引起面疱、红肿，香料是引起过敏反应最常见的成份，当然我也不能保证您绝不会对这些产品过敏，但有些人甚至对牛奶过敏，您可以在局部皮肤上先试

用一下，看看是否合适，如果发生任何反应就不要使用该产品

**第二篇：美容师销售话术**

美容师销售话术

想要更近一步理解美容师的销售话术，我们就要先了解美容师销售过程。

1、互相介绍。要点：不能省略对客户的称呼，也不要忘记介绍自己。用礼貌建立平等的人际关系。

2、询问需求。要点：三问问出需求，问出问题，不要先入为主，更不要只讲不问。你的猜测不等于客户的要求。

3、抓住需求。要点：立刻回应。确认后解释。不要避而不答，也不要绕弯子，客户说想减肥，立刻回应说我们在瘦身方面很有经验。请问，您想改善身体的哪一部分呢？我们会听到客户的声音！

4、如何满足？ 要点：提供解决方案：我们通过××产品的超强补水护理美白疗程会为您带来极大改观，预计一个疗程后，您的面色将由黄变白，肌理也变得细腻透明。这里的介绍要以对皮肤和美容产品的深入了解为基础，客观条理清楚的介绍为前提，专业技术为核心，形象化描述为重点。忌假大空，目前，这是美容院销售最薄弱的部分。

5、价格价值。(强调的是价值)要点：设计省钱超值的价格套餐。再有钱的人也需要超值的感觉，问问我们给客户提供的条件足以令她心动吗？

6、最后促成。要点：确认买单。“现金还是刷卡？”千万别在最后关头等客户主动交钱。或让客户有机会等等再说。

7、跟进服务。要点：心理满足。结束后询问效果。不要犯收了钱就眼里没有客户的毛病。那会降低专业形象，也会令客户看低服务者的素质。

销售话术(专业技术为核心，形象化描述为重点)

例如:

拨筋排毒理疗套销售话术

某某女士您好，您现在的皮肤出现了-----问题，您可以用。。。套盒，它是三重排毒结合在一起的，里面有一款排毒精华粉，是火山石磨成的粉末，最大的特点是吸附毛囊和微细毛孔的重金属铅汞化学物质，像我们皮肤都暴露在外面，还有经常化妆呀，都会导致皮肤出现暗黄无光泽，等问题，敷完以后，你会感觉皮肤通透有光泽，然后里面有专业根据面部生理结构设计的拨筋棒，刺激脏腑面部反射点，使血液经络畅通，排除毒素，平衡阴阳，所以就会红光满面了。

原液的销售话术

可以针对不同的人群，单独量身搭配，每一种不同的原液都有不同的效果，像您的皮肤就可以用我们的×××原液，它可以帮助你解决×××问题，我们有一个顾客，它一换季皮肤就干的脱皮，用完我们原液，等第二天皮肤的脱皮现象就完全消失了,之所以这么好的效果是因为它是通过皮肤的每个细胞逐步渗透吸收的,让皮肤的每个细胞得到充足的滋养.

**第三篇：美容师销售经典话术专题**

美容师销售经典话术

1、我正在吃中药，不用精油了？

答：哦！您选择喝中药是对的，不过您要知道是药三分毒，西药七分，中药三分，恭喜您选对了。不过，您在喝中药的同时能够使用我们汉芳国际唯一一个有医学背景的精油产品，那我告诉您，不但可以使您的中药效果得到升华，而且还可稳固效果的同时帮您排除中药的那三分毒素，使您的毒素不至于停留体内，因为精油具有协同性，可促使中药效果加强，为您的健康加固，使您早日康复。

2、刚做的时候效果很好，过了一会效果就不好了？

答：姐。首先恭喜你，你非常适合这套产品，为什么刚开始效果很好，是因为你的皮肤用了这些产品之后皮肤得到了一个很好的全面调养，能够很好的吸收，后来不明显了，是因为你的皮肤已经在慢慢地向好的方面发展了，你自己没有察觉吧，因为每个人的需求是无止境的，好了还想更好，你说不是吗？大姐。

3、我不要赠品，你给我打折好了？

答：姐，美丽是不打折的哦，何况像我们这么好的品牌更不能打折，你要的是这个产品给你带来的美丽和健康，而赠品是我们公司为了感谢您这样的老顾客才额外赠送给你的，所以为了让您更好的享受产品给你带来的美丽和健康，更好的享受我们的服务，我们的产品是不能打折的。

4、你说了这么多问题我好不如看医生？

答：A、姐，我给您看的不是病，只是亚健康状况，证明您的身体在给您打警报，这个时间只需要饮食加强调整使可，如果您真的得了什么病那我们还真没办法给您调理，而您也只能到医院去了。

B、姐，医生是绝对要去的，这是对我们的身体负责对不对？像我刚才给你说的这些问题在医院是检查不出来的，因为这些问题都属于亚健康，是疾病发生前的一个预兆，所以要做好保养和调理，这些亚健康状态都可以随时改善的，我们不要光关注疾病，我们更要关注健康，防患于未来嘛，对吧！

5、我都用产品多年了？没有什么效果我失去了信心了？

答：A、姐，你是对哪方面失去了信心，其实你这些年没怎么变就是效果，皮肤的健康就是滋润，不长皱纹，有光泽，你都具备，其实这就是真正的效果。

B、姐，首先我要告诉你，不是产品没有效果，难道你是超人，一点感觉也没有，每套产品都有它特定的功能和效果，每个肌肤都需要一定时间的去调理，也许有的人用一年就调好，而有的人要用三年，因为每个人的皮肤不同，所以效果就不一样，如果你前几年不同这些产品的话，我敢打赌你现在的皮肤看起来要衰老很多，所以，你要对自己有信心，有时放松心理对皮肤也有很大的改善作用。

6、网上有卖的比你们便宜的多？

答：A、姐，你说的太对了，网上有很多，价格也非常便宜，但是你认为能保证质量吗?中国最大的特色就是盗版，连人都可以克隆，还有什么模仿不出来的 呢？越出名就越多水货，不是吗？例：花花公子，梦特娇连收破烂的都穿不是吗？

B、我知道网上的东西很便宜，但是东西便宜不一定安全，您觉得是吗？您在网上买了东西，如果没有专业人员指导怎样去搭配使用，最后反而会导致姐没有看到效果，还会指责我们的东西不好，是不是？就像网上也有药品卖，但是没有医生的指导您敢用吗？

7、你是新来的美容师你懂吗？

答：A、姐，请你放心，我一定会为你服务的更好，相信在很多大方面我一定会让你满意，体验一次后，你一定会记得我。

B、我是新来美容师，您说的没错，但在跟您接触之前我们都是做过专业的培训和考核的，如果不过关是不允许上岗的，如果我们不专业，不是对您的不负责，而是对我们自己的不负责任。

8、我原来皮肤还好，现在越做越差？

答：姐，您还是一个很细心的人嘛，问您一个问题，我们是不是越活越年轻？不是，是不是？皮肤也一样，在空气污染这么重，生活压力这么大的环境中，更难保持如婴儿般的肤质，我们美容行业永远推崇的活题是延缓衰老，您既然发现问题，就更应该及对而有效的防止问题进一步发生，是不是？

9、你们能不能保证效果，有效果再交钱？

答：姐，当然不可以，因为效果我可以百分之百 ,如果你的男友把你带回家先同居，看看你适不合适他，他再娶你，你愿意吗？

10、现在不急，等你们优惠打折再买？

答：姐，打折，优惠当然是好，但您知道吗？早一天使用产品，您不是可以早一点得到改善吗？为什么很多人一到医院检查就得了癌症，就是把最好的治疗时间给延误了，难道您也为了节约这一点而端误了调理的最佳时间吗？我相信您也不会在乎这么点钱吧。

11、我今天做了，以后就得每星期来做，什么时候能停?

答：姐，其实这个道理很简单，打个比方，就像种树一样，我们在刚种下去之后，每天都有浇水，施 肥，定期还要修剪杂叶，这都是为了树苗能越长越壮，越长越好，我们得到的收获也就越丰盛，皮肤或者健康都是要靠我们的勤劳才能达到你想要的最终目的，您说是吗？

12、按你们这么说，美容就得一直做下去真是个无底洞？

答：A、姐，其实您说的有道理，美容是要一直做下去的，您只有持续而有效的去根除和预防您看见的 和您能遇见的问题为何不能多付出时间呢？其实姐，钱没了可以再赚，但是健康和美丽没了，我们又能用什么去弥补了? B、美容是生活里的一种享受，没有人会拒绝对美得追求，特别像您这样对生活品质有要求的人更不会停止对美的追求对吧？

13、我刚开始很白，过半小时就不白了？

答：姐，那恭喜您，您做的连自己都看到效果，说明这个东西很适合您，之所以您一会儿就感觉不到白 了，说明您皮肤已经将营养物质完全吸收，现在您的皮肤就像干裂的土壤一样，问题出现不是一天两天，所以解决问题也不是一天两天能完成的。

14、你说的产品贵了，没有其它美容院便宜？

答：姐，那您还是以挺会理财的人嘛，知道去衡量轻重，真好，但是就像买鸡蛋一样，一般的鸡蛋都 一两块钱一斤，为什么好一点的，就像野生土鸡所生的蛋，通过包装再推出时，一盒足有百把块呢，您 也知道个中原因是吧，我们化妆品行业不是为了比价格，我们比的是效果和质量，只有效果好了，价格 适中，您说这样不划算吗？再说我们汉芳国际都是全国统一价，不会亏待您的。

15、我家旁边就有美容院，到你这不方便？

答：姐，我这个人比较实在，所以想直接问您个问题可以吗？您说，是效果好吸引人呢？还是距离短吸 引人呢？其实您能来我们这边，说明您很支持我们的工作，非常谢谢您，如果您家附近的美容院也可以 去除你最希望改善的问题是最好的，但如果不行呢？那您不是既用了时间，也用了金钱，还导致您丧失 信心，您说是吧，而且我们的专业是我们最大的本钱，我相信您也是冲着这个来的是吗？

16、我准备过几天就出去，很久才回来？

答：姐，您除出去了我们会很想你的，您出门在外不比家里，有很多的不方便，而且也辛苦你把这产 品带去，每天用的时候就会知道我们在想您，哦，最重要的还是产品也可以暂时代替我们帮您保养得肌肤 对吧。

17、我不想欠钱，等以后又钱再说吧？

答：姐，我知道您是一个很有原则的人，钱，您不着急给，先给一两百块钱做定金，等您手头宽了再 给，您先用，最主要的是早日改善您的问题是吗？

18、我只是来放松一下，用不了做高级护理？

答：A、姐，那您还是挺重视自己的嘛，知道给自己放松压力，您认识王均瑶吗？这么年轻就去世了，在生活压力这么重的今天，能有您这样爱护和在乎自己的人可少之又少，但是您要知道，潜伏在你的身 体里面的东西迟早会冒出来，我们只是希望能帮您预防他发展严重。

B、好心疼您每次都那么疲劳，所以每次做护理时，我都特别帮您把您的。。多按了一下，多放松了一下，不过现存有一种比您现在更享受又能全身心的放松的护理，而且同时又能帮您改善您的。。问题，难道您就不想尝试一下吗？

C、皮肤没有问题做基础的就可以了，如果有问题的话基本的是不行的哟，高级护理不是钱多，而是 效果更显著。

19、你一天在我耳边唠叨，我都听烦了？

答：姐，正所谓良药苦口忠言逆耳，很高兴您会觉得我讲的让您烦，说明我讲的是忠言，那您就更 应该听听我的养身之道，对健康有好处的事儿，听听我又有何防呢？ 20、我从来不喜欢做美容，素面朝天好一些？

答：姐，那您也算天生丽质嘛，对自己这么有自信，真是让我佩服但现在环境这么差，连苹果外面都要打一层蜡，我们皮肤就更应该保护了，您说是吗？

21、我用的那个挺好的，现在暂时不需要？

答哦，那您能告诉我用的什么品牌吗？您所贸的暂时不需要，其实只能证明您可能不太在乎你的皮肤，依我看其实不仅现在不需要这东西，延缓您衰老的一个法宝，您想一下这世间难道还有不愿留住青春的女人吗？

22、我按书上说的水果美白的方法，省事省钱？

答：A、您说的确定对，这样省时又省钱的美容方法我也觉得挺好的，不过呢？我们要改善我们的皮肤问题，是不是更需要针对性的专业指导能？书上东西固然好，但我们只迭对不迭贵的。

B、OK，水果美白方法固然很好，但是如果能配合我们产品内服外调您不觉得更好吗？这双管齐下，效果绝对100%您何乐而不为呢？

23、我不想让别人知道我做美容？

答：A、您放心，我们这每个顾客护理档案都是保密的，不会让别人知道，美丽与大家共分享才有价值啊，您觉得呢？

24、美容院产品都差不多，换一个产品怕对皮肤不好？

答看来您是个非常爱惜自己的人，您的担心是正常的，我很想跟您做个朋友，其实买不买东西都无所谓，最重要的您应该了解一下自己的皮肤状况，皮肤会随着天气的变化，年龄段的差距都有不同的差异，我们的产品室纯天然物添加，您可以放心的使用，最重要的是您用好了一定会再来，还会帮我们带朋友来买。

25、你们的产品我没听过，不是品牌？

答：姐，看来您是一个很注重产品品质的人，您的担心是正常的，不过呢？您看明星够知名度吧，可还我们会迭他们做老公吗？不会好的东西部一定适合自己，适合自己的才是最好的，您说呢？

26、你说的这么好，连个广告都没看到？

答：我们公司把好的精力用在产品的品质上，因为用过的人都会替我们宣传，我们靠的是口碑相信您用完后一定会帮我们带朋友来买的，对吧？

27、你说的这么好，我怎么没见到你老板用？

答：姐，你的皮肤跟她的一样吗？不一样，所以她用的是适合她肤质的产品，而这产品室针对您的肤质特别好。

28、你说的这么好，我怎么没见到你们用？

答：姐，这么好的东西也只有您这样尊贵的人才适合用，再说呢？我们要是有您这样一半的尊贵，我早就用了，您说是吗？

29、我做过整形的，能做美容吗？

答：看来您对自己还是很在乎的啊，您都做整形，维持整形后的效果美容护理当然是客不容缓的事啊，你说对吗？

**第四篇：2024美容师经典销售话术**

美容师销售经典话术

美容师销售经典话术

1、我正在吃中药，不用精油了？

答：哦！您选择喝中药是对的，不过您要知道是药三分毒，西药七分，中药三分，恭喜您选对了。不过，您在喝中药的同时能够使用我们汉芳国际唯一一个有医学背景的精油产品，那我告诉您，不但可以使您的中药效果得到升华，而且还可稳固效果的同时帮您排除中药的那三分毒素，使您的毒素不至于停留体内，因为精油具有协同性，可促使中药效果加强，为您的健康加固，使您早日康复。

2、刚做的时候效果很好，过了一会效果就不好了？

答：姐。首先恭喜你，你非常适合这套产品，为什么刚开始效果很好，是因为你的皮肤用了这些产品之后皮肤得到了一个很好的全面调养，能够很好的吸收，后来不明显了，是因为你的皮肤已经在慢慢地向好的方面发展了，你自己没有察觉吧，因为每个人的需求是无止境的，好了还想更好，你说不是吗？大姐。

3、我不要赠品，你给我打折好了？

答：姐，美丽是不打折的哦，何况像我们这么好的品牌更不能打折，你要的是这个产品给你带来的美丽和健康，而赠品是我们公司为了感谢您这样的老顾客才额外赠送给你的，所以为了让您更好的享受产品给你带来的美丽和健康，更好的享受我们的服务，我们的产品是不能打折的。

4、你说了这么多问题我好不如看医生？

答：A、姐，我给您看的不是病，只是亚健康状况，证明您的身体在给您打警报，这个时间只需要饮食加强调整使可，如果您真的得了什么病那我们还真没办法给您调理，而您也只能到医院去了。

B、姐，医生是绝对要去的，这是对我们的身体负责对不对？像我刚才给你说的这些问题在医院是检查不出来的，因为这些问题都属于亚健康，是疾病发生前的一个预兆，所以要做好保养和调理，这些亚健康状态都可以随时改善的，我们不要光关注疾病，我们更要关注健康，防患于未来嘛，对吧！

5、我都用产品多年了？没有什么效果我失去了信心了？

答：A、姐，你是对哪方面失去了信心，其实你这些年没怎么变就是效果，皮肤的健康就是滋润，不长皱纹，有光泽，你都具备，其实这就是真正的效果。

B、姐，首先我要告诉你，不是产品没有效果，难道你是超人，一点感觉也没有，每套产品都有它特定的功能和效果，每个肌肤都需要一定时间的去调理，也许有的人用一年就调好，而有的人要用三年，因为每个人的皮肤不同，所以效果就不一样，如果你前几年不同这些产品的话，我敢打赌你现在的皮肤看起来要衰老很多，所以，你要对自己有信心，有时放松心理对皮肤也有很大的改善作用。

6、网上有卖的比你们便宜的多？

答：A、姐，你说的太对了，网上有很多，价格也非常便宜，但是你认为能保证质量吗?中国最大的特色就是盗版，连人都可以克隆，还有什么模仿不出来的 呢？越出名就越多水货，不是吗？例：花花公子，梦特娇连收破烂的都穿不是吗？

B、我知道网上的东西很便宜，但是东西便宜不一定安全，您觉得是吗？您在网上买了东西，如果没有专业人员指导怎样去搭配使用，最后反而会导致姐没有看到效果，还会指责我们的东西不好，是不是？就像网上也有药品卖，但是没有医生的指导您敢用吗？

7、你是新来的美容师你懂吗？

答：A、姐，请你放心，我一定会为你服务的更好，相信在很多大方面我一定会让你满意，体验一次后，你一定会记得我。

B、我是新来美容师，您说的没错，但在跟您接触之前我们都是做过专业的培训和考核的，如果不过关是不允许上岗的，如果我们不专业，不是对您的不负责，而是对我们自己的不负责任。

8、我原来皮肤还好，现在越做越差？

答：姐，您还是一个很细心的人嘛，问您一个问题，我们是不是越活越年轻？不是，是不是？皮肤也一样，在空气污染这么重，生活压力这么大的环境中，更难保持如婴儿般的肤质，我们美容行业永远推崇的活题是延缓衰老，您既然发现问题，就更应该及对而有效的防止问题进一步发生，是不是？

9、你们能不能保证效果，有效果再交钱？

答：姐，当然不可以，因为效果我可以百分之百 ,如果你的男友把你带回家先同居，看看你适不合适他，他再娶你，你愿意吗？

10、现在不急，等你们优惠打折再买？

答：姐，打折，优惠当然是好，但您知道吗？早一天使用产品，您不是可以早一点得到改善吗？为什么很多人一到医院检查就得了癌症，就是把最好的治疗时间给延误了，难道您也为了节约这一点而端误了调理的最佳时间吗？我相信您也不会在乎这么点钱吧。

11、我今天做了，以后就得每星期来做，什么时候能停?

答：姐，其实这个道理很简单，打个比方，就像种树一样，我们在刚种下去之后，每天都有浇水，施

肥，定期还要修剪杂叶，这都是为了树苗能越长越壮，越长越好，我们得到的收获也就越丰盛，皮肤或者健康都是要靠我们的勤劳才能达到你想要的最终目的，您说是吗？

12、按你们这么说，美容就得一直做下去真是个无底洞？

答：A、姐，其实您说的有道理，美容是要一直做下去的，您只有持续而有效的去根除和预防您看见的和您能遇见的问题为何不能多付出时间呢？其实姐，钱没了可以再赚，但是健康和美丽没了，我们又能用什么去弥补了?

B、美容是生活里的一种享受，没有人会拒绝对美得追求，特别像您这样对生活品质有要求的人更不会停止对美的追求对吧？

13、我刚开始很白，过半小时就不白了？

答：姐，那恭喜您，您做的连自己都看到效果，说明这个东西很适合您，之所

以您一会儿就感觉不到白

了，说明您皮肤已经将营养物质完全吸收，现在您的皮肤就像干裂的土壤一样，问题出现不是一天两天，所以解决问题也不是一天两天能完成的。

14、你说的产品贵了，没有其它美容院便宜？

答：姐，那您还是以挺会理财的人嘛，知道去衡量轻重，真好，但是就像买鸡蛋一样，一般的鸡蛋都

一两块钱一斤，为什么好一点的，就像野生土鸡所生的蛋，通过包装再推出时，一盒足有百把块呢，您

也知道个中原因是吧，我们化妆品行业不是为了比价格，我们比的是效果和质量，只有效果好了，价格

适中，您说这样不划算吗？再说我们汉芳国际都是全国统一价，不会亏待您的。

15、我家旁边就有美容院，到你这不方便？

答：姐，我这个人比较实在，所以想直接问您个问题可以吗？您说，是效果好吸引人呢？还是距离短吸

引人呢？其实您能来我们这边，说明您很支持我们的工作，非常谢谢您，如果您家附近的美容院也可以

去除你最希望改善的问题是最好的，但如果不行呢？那您不是既用了时间，也用了金钱，还导致您丧失

信心，您说是吧，而且我们的专业是我们最大的本钱，我相信您也是冲着这个来的是吗？

16、我准备过几天就出去，很久才回来？

答：姐，您除出去了我们会很想你的，您出门在外不比家里，有很多的不方

便，而且也辛苦你把这产

品带去，每天用的时候就会知道我们在想您，哦，最重要的还是产品也可以暂时

代替我们帮您保养得肌肤

对吧。

17、我不想欠钱，等以后又钱再说吧？

答：姐，我知道您是一个很有原则的人，钱，您不着急给，先给一两百块钱

做定金，等您手头宽了再

给，您先用，最主要的是早日改善您的问题是吗？

18、我只是来放松一下，用不了做高级护理？

答：A、姐，那您还是挺重视自己的嘛，知道给自己放松压力，您认识王均瑶

吗？这么年轻就去世了，在生活压力这么重的今天，能有您这样爱护和在乎自己的人可少之又少，但是

您要知道，潜伏在你的身

体里面的东西迟早会冒出来，我们只是希望能帮您预防他发展严重。

B、好心疼您每次都那么疲劳，所以每次做护理时，我都特别帮您把您的。。

多按了一下，多放松了

一下，不过现存有一种比您现在更享受又能全身心的放松的护理，而且同时又

能帮您改善您的。。问题，难道您就不想尝试一下吗？

C、皮肤没有问题做基础的就可以了，如果有问题的话基本的是不行的哟，高级护理不是钱多，而是

效果更显著。

19、你一天在我耳边唠叨，我都听烦了？

答：姐，正所谓良药苦口忠言逆耳，很高兴您会觉得我讲的让您烦，说明我讲的是忠言，那您就更

应该听听我的养身之道，对健康有好处的事儿，听听我又有何防呢？

20、我从来不喜欢做美容，素面朝天好一些？

答：姐，那您也算天生丽质嘛，对自己这么有自信，真是让我佩服但现在环境这么差，连苹果外面都要打一层蜡，我们皮肤就更应该保护了，您说是吗？

21、我用的那个挺好的，现在暂时不需要？

答：哦，那您能告诉我用的什么品牌吗？您所贸的暂时不需要，其实只能证明您可能不太在乎你的皮肤，依我看其实不仅现在不需要这东西，延缓您衰老的一个法宝，您想一下这世间难道还有不愿留住青春的女人吗？

22、我按书上说的水果美白的方法，省事省钱？

答：A、您说的确定对，这样省时又省钱的美容方法我也觉得挺好的，不过呢？我们要改善我们的皮肤问题，是不是更需要针对性的专业指导能？书上东西固然好，但我们只迭对不迭贵的。

B、OK，水果美白方法固然很好，但是如果能配合我们产品内服外调您不觉得更好吗？这双管齐下，效果绝对100%您何乐而不为呢？

23、我不想让别人知道我做美容？

答：A、您放心，我们这每个顾客护理档案都是保密的，不会让别人知道，美丽与大家共分享才有价值啊，您觉得呢？

24、美容院产品都差不多，换一个产品怕对皮肤不好？

答：看来您是个非常爱惜自己的人，您的担心是正常的，我很想跟您做个朋友，其实买不买东西都无所谓，最重要的您应该了解一下自己的皮肤状况，皮肤会随着天气的变化，年龄段的差距都有不同的差异，我们的产品室纯天然物添加，您可以放心的使用，最重要的是您用好了一定会再来，还会帮我们带朋友来买。

25、你们的产品我没听过，不是品牌？

答：姐，看来您是一个很注重产品品质的人，您的担心是正常的，不过呢？您看明星够知名度吧，可还我们会迭他们做老公吗？不会好的东西部一定适合自己，适合自己的才是最好的，您说呢？

26、你说的这么好，连个广告都没看到？

答：我们公司把好的精力用在产品的品质上，因为用过的人都会替我们宣传，我们靠的是口碑相信您用完后一定会帮我们带朋友来买的，对吧？

27、你说的这么好，我怎么没见到你老板用？

答：姐，你的皮肤跟她的一样吗？不一样，所以她用的是适合她肤质的产品，而这产品室针对您的肤质特别好。

28、你说的这么好，我怎么没见到你们用？

答：姐，这么好的东西也只有您这样尊贵的人才适合用，再说呢？我们要是有您这样一半的尊贵，我早就用了，您说是吗？

29、我做过整形的，能做美容吗？

答：看来您对自己还是很在乎的啊，您都做整形，维持整形后的效果美容护理当然是客不容缓的事啊，你说对吗？

**第五篇：美容师销售话术培训**

美容师销售话术培训为什么要进行销售话术培训 ●你知道你过去因为不懂销售技巧损失了多少客户吗？ ●损失了多少业绩吗？ ●损失了多少收入吗？5万、10万、100 万.......甚至更多......，●你还要因为业绩不好被同事、经理、老板看不起吗？ ●你还要让他们鄙视你多久呢？

OK.STOP......亲爱的朋友你还要因为不懂得塑造产品价值，价格总是被砍得很低；

你还要因为不懂建立信任感的方法，客户总是对你不了于理睬；

你还要因为不懂开场白每每被拒绝，失去多少次和客户面谈的机会；

你还要因为不懂谈判技巧每次即使成交了也只能获得少的可怜的利润；

你还要因为不懂得成交技巧总是被说“考虑、考虑”，一拖再拖，你跑了10趟、8趟，最后却被善于成交的竞争对手抢走了你的客户，而你前面所有的付出只能是付诸东流......你还要因为你不懂的顾客服务技巧，而老顾客不但没有帮你转介绍新顾客，反而大量流失成为竞争对手的顾客，而你每个月只能辛苦的、大量的时间、高成本开发新顾客。难道要改变这一切，――你做不到吗？

错！没有做不到！只有愿不愿意改变自己！

只要你愿意彻底地学习使用所有的方法和策略，你的生活将从此改变，财富就会向你涌来！你会让你身边所有的人都嫉妒你。美容院顾客进店销售话术●细节：客人进店后，美容师必须先带位安排茶水。●话术：“小姐您好！我是本店的美容师，叫我小薇，请问如何称呼您呢？” ●顾客说：“我姓张”。●美容师话术：“张小姐您好！请问您有指定的美容师吗？” ●顾客说：“有”。●美容师话术：“请稍后，我马上帮您安排”。美容院顾客进店接待话术 ●如果说没有，“没关系我们店里的每一位美容师都非常的优秀，或者我帮您安排一位美容师好吗？”然后看一下前台哪个美容师是空闲的，如是顾问，这时你必须告诉

顾客，顾客姓什么。然后美容师带着顾问走到张小姐前面并且要隆重介绍顾问。●美容师话术：“张小姐您好！这就是我为您介绍我们的顾问，有很多的固定顾客常年咨询她，并且他的专业和经验都非常好，我想她会给您最好的服务的„„。

您们先沟通一下，我在旁边等候您们的吩咐”。美容院顾问接待话术 顾问话术：“张小姐您好！很高兴认识您，我叫XX顾问。在我为您做护理之前我先帮您分析一下您的皮肤状况好吗？对您了解得清楚一些，才能帮您做最合适您的护理。”在分析皮肤时可侧面问一下，如：工作单位及平时喜欢进什么店做什么项目？这样便于我们有效的定价。分析完后话术：“张小姐您好，您的皮肤是属于干性的，所以你的皮肤补水很重要，“小薇你帮张小姐洗脸，张小姐脸有点干，你在我的台面上拿那套柏兰美最补水的水嫩保湿系列帮张小姐享用。”“你洗脸时要用指腹洗，轻柔些，以免伤了张小姐脸上的皮肤。”“好！张小姐我先去接待一下帮您准备一下护理用品，您慢慢感受，我一会儿过来。”美容院顾问接待话术 等张小姐洗完面后，在做脸部按摩时，顾问必须过去，话术：张小姐您好，您的皮肤是属于干性的，所以我推荐你做我们的火行舒筋自然组合，运用传统的拨筋疗法，通过刺激面部的特定穴位和经络，迅速疏通经络阻塞状况，排出毒素，畅和血脉，提高心脏的供氧量，增强皮肤的吸收及锁水能力，保证您做完皮肤红润有光泽。顾客说：“那试试看吧。”女人美容观念话术

1、常年坚持用护肤品的和从来不用护肤品的做几所下来，就有明显的差别，常年坚持做美容的和从来不做美容或偶尔做美容的几年下来就有明显的差别。

2、做美容的目的就是延缓衰老，美容其实就是给肌肤做运动，且要使肌肉在骨骼上的附着力增加，从而使肌肤恢复弹性。

3、女人到了一定的年龄不护理，皮肤就会下一个档次，到更年期就更下一个档次。

4、女人到了一定的年龄皮肤就开始变化，开始长斑、长皱纹，若不护理肯定皱纹会越来越深，如果你坚持做护理，不但不会长斑、长皱纹，就连已长的还会消失。

5、女人成人到25岁后，新陈代谢变缓慢28至30天才一个代谢周期，你吃的再好，喝的再多，到了皮肤上仅剩十分之一了。其实女人的保养就是内调外养，你光内调不外养皮肤肯定会逐渐老化，人就是这样一年年变老的，对不对？

6、所谓外养就是让你每天都要抹，使你的脸整天就像泡在水里一样，所以就自然不会干，不干就不会长皱纹，就不会下垂，不下垂就不显老相。

7、做美容和吃饭一样，吃饭是为给肌肤补充营养，做美容其实也一样，给皮肤补充水分和营养，我们说是衰老是不可抗拒的，但衰老是可延缓的，你坚持就能见到实效。就像《夕阳红》的主持老师，都有73岁了，你看不看得出只像50多岁的。

8、人到了一定的年龄，受地球引力的影响，肌肤就会下垂，我们按摩的目的就是和地球引力抗衡，我们用的是祛皱手法，都是顺肌肉起向来做的，因为肌肉的走向和皱纹的走向恰恰是垂直的。比如额头的皱纹是横着生长的，肌肉是怎样长的？肌肉是竖着长的。

9、细小皱纹属假性皱纹，通过按摩和营养导入，用含表皮细胞因子生长的东西就可完全消失，《春城晚报》上登着。

10、像你这种年龄无论如何都该保养了，因为你常保养的话，一个是可防止面瘫，另外可防止肌肉松驰，还可使肌肉收紧，再说，你不用我们的，也得用人家的才行，但你用别人的有没有售后服务这么好的？你要遇到产品又好，服务又好的确实不容易。

11、女性最衰老的地方是眼部和额头，眼部一旦长眼袋和鱼尾纹就显老相了。

12、人家外国人笑我们中国妇女一周都不进一次美容院简直不可思议，更何况我们这个是给你免费做的。

13、就像你买了一双内外真皮的鞋子，如果经常擦油是不是要穿的久一点，如果你不保养，它就会干燥、开裂、起皱，鞋子是无生命力的，我们的皮肤不同，是有生命的，经常保养，绝对就不可能继续衰老。

14、最佳的美容效果就是产品加手法加仪器，光有好的产品没有好的手法来促进血液循环，来给肌肉做运动，没有仪器配合，就算你买在多的产品，吸收的只有三分之一，这样不划算。

15、我们的目的就是让你尽快改善，因为只有你改善了，才会给我们带来朋友，只有你给我们带来朋友，我们才会更快更好的发展。

16、皮肤的变化是根据不同的季节变化而变化的，是根据不同的季节护理。

17、你用了我们的产品，皮肤是不是变润了？变嫩了？不在干，不在松弛、皱纹也不在继续长了？

18、很多人接到我们的产品觉得很幸运，她就免得到外面去买东西。买了这样效果不好又丢了，买了那样用几天效果不好又丢了，结果是钱花了不少，皮肤也没护理好。

19、量变就可以达到质变，质变的意思就是说您做的次数达到了，产品用齐，从各方面、各层次都补充了营养了，皮肤从本质上就改变了，产生质的飞跃。20、至少你用了我们的产品，你的皮肤就不会继续长斑、长皱纹，不会继续衰老，而且您做了一周时间后，让你好久没见的朋友来看看你，她绝对会感觉不一样的。

21、现在又不是六、七十年代，那时候做美容，人家会说你是资产阶级思想，现在21世纪了，国际社会提倡提高生命质量、生活质量，做美容其实是高层建筑，确实要在解决温饱问题的基础上，才能谈得上美化生活。

22、人是越来越老的，你现在不护理，等你钱赚够了，孩子带大了，工作做好了，你都变成老太婆了，划不划算嘛？

23、做过眼袋手术都会长的，《文摘报》上赵忠祥做了四次眼袋手术，上荧屏时还不是那么明显。

24、我们提倡要做的“三养夫人”，不做“三瓶夫人”，三养就是懂保养、有教养、有修养，而三瓶是年轻时候是花瓶、中年时是醋瓶、老年是药瓶。

25、做保养的目的就是使皮肤有抵抗力，很简单，比如有两个人，一个早晚都要抹，每周都要做，1个早晚也不抹，每周也不做，同时在沙漠里吹两天风，这个早晚抹的绝对没什么影响，而从来不做的绝对比以前衰老，对不对？是不是？

26、你不要跟有的顾客一样走弯路，绕一大圈还是又绕回我们美容院。你知道吗？外面的品牌说的再好，也没有我们的售后服务与实力，你的皮肤就需要三天按摩一次，才能使皮肤收紧，你在外面没有这么好的售后服务：而且还有这么多的针对手法，这次我给你用祛皱的手法，下次给你用排毒的手法，所以我们的产品好、效果好，所以你没有必要去买别的产品。

27、女人就是爱唠叨，爱虚荣，不像男的，男的花钱就是花在烟酒上和交朋友上，女人就是花在衣服、化妆品上，皮肤不好，穿得在好也不漂亮。

28、看一个人老不老，不光是看你脸上有几颗斑，而是看你外眼角有没有下移，鼻沟有没有加深，嘴角有没有下垂，肌肉有没有松弛。

29、不注意保健的话，说不定哪天在医院里你就被世界淘汰了，你看过报纸没有，老年女性花钱最多的时候，是临终前的三个月，医药费、住院费、营养费花的最多，但都晚了。科学证实，现代你的平均寿命比以前增长了10%，说明现代人更注重保健了。30、如果你没有选择我们：

一、你到现在都不知道保养是怎么一回事，可能你到现在都没有保养，你可能已经选择了其它美容院，钱花了不少，但还是没有达到最佳效果；

二、你可以选择其它品牌，但没有那么多的时尚项目，你就会为做这个项目到这个地方，做那个项目到那个地方，又花时间，又花路费，那才真的划不来。姐，美容之所以对有些女性有显著效果，主要是因为她们普遍坚持了三个原则：经常性，系统性，正规性。总之，美容并非大家想像得那么简单，它需要您的耐心和持之以恒。只要女士们认真坚持好“三个原则”。树立信心，一定会获得成功。姐，美容实践证明，脸部的美容绝不能“三天打鱼，两天晒网”。现实生活中有相当一部分女士美容失败，其主要原因是没有坚持“经常”，想起来就高兴地“来一次”，工作或是生活忙碌时，就忘在了脑后。人的皮肤需要不断清洗，并及时补充营养和水分。当你奔忙一天后，脸部皮肤会沾染灰尘和病菌，皮肤内的水分也会损失许多，这时如果

你没有及时地进行清洗或是适当地加强营养和提供水分，就会使皮肤细胞受到损害。反映在皮肤表面就是：脱皮、粗糙、没有光泽。姐，美容是个系统工程，如果

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找