

BERATUNGSGESPRÄCH

BERATUNGSGESPRÄCH

Gute Beratung beginnt, bevor die erste Schere angesetzt wird.

Kunden wollen nicht mit Fachbegriffen überrollt werden. Sie wollen merken: Hier hört mir jemand zu, versteht meinen Wunsch und sagt ehrlich, was zu mir und meinem Haar passt.

Nicht nur fragen. Erst verstehen.

Eine gute Beratung ist kein Verkaufsgespräch. Sie ist der gemeinsame Weg zu einem Ergebnis, mit dem der Kunde zuhause gut zurechtkommt. Nimm dir einen ruhigen Moment, setz dich auf Augenhöhe und gib dem Gespräch die Aufmerksamkeit, die es verdient.

Wunsch klären

Was soll sich verändern? Was gefällt heute schon – und was nicht?

Alltag verstehen

Wie viel Zeit bleibt zuhause für Föhnen, Styling und

Pflege?

Möglichkeiten zeigen

Bilder und Beispiele helfen, wenn Worte unterschiedlich verstanden werden.

Ehrlich beraten heißt Sicherheit geben

Nicht jeder Wunsch lässt sich mit jeder Haarqualität sofort umsetzen. Sage klar, was machbar ist, welcher Pflegeaufwand entsteht und welche Schritte sinnvoll sind. Ehrlichkeit ist kein Nein zum Wunsch. Sie ist die Grundlage für ein Ergebnis, das später nicht enttäuscht.

Die Sprache muss zum Menschen passen

Rede verständlich und ohne Belehrung. Fachwissen ist wichtig – aber der Kunde muss es einordnen können. Wer aufmerksam zuhört, findet den richtigen Ton und schafft Vertrauen.

Merksatz

Eine gute Frisur ist schön. Eine gute Beratung sorgt dafür, dass der Kunde sie auch zuhause gern trägt.