施術家向け経営教材「エステ王子が伝授する顧客タイプ別カウンセリング法～施術院では導入されていない3つの極意～」発売開始のお知らせ

患者の再来院、つまりリピートは院経営における重要なポイントとなっている。

リピート率に影響を与えるのは、施術における技術力はもちろんのこと、患者との会話も大きな要素となっている。

しかし、接遇やコミュニケーションにおいては、苦手だと感じる施術家が多いのも事実。

そこで、リピート率70％の実績を出されている小野浩二氏の協力の元、施術家向けトーク教材を開発した。

来院した患者へ、施術前、施術中、施術後において、どのようにコミュニケーションを行うのかを収録。

自費メニューへのクロージングを行っているので、心理学など理論的な技術が苦手な方へも理解しやすいように解説している。

毎日遅くまで開院している施術院では、なかなかセミナーや講習会に参加できず、現状を変えるきっかけがないのが現状。

しかし、そういった機会がなくとも、自宅や施術終了後に手軽に学べるのがDVD教材ならではの強み。

また、院スタッフにはスタッフ教育のための一環として活用できるところも利点といえるだろう。

DVDを繰り返し観ることにより、経絡調整法の施術法を習得することができる教材。

http://mi39.com/p_ono_03/

【対象者】
・治療院施術者・院長・施術スタッフ

【特典】

特典冊子

【商品情報】
タイトル：「エステ王子が伝授する

顧客タイプ別カウンセリング法～施術院では導入されていない3つの極意～（DVD4枚組）」＋特典資料
発売日　：2013年05月21日
発売価格：19,980円

詳しくはこちら

http://mi39.com/p_ono_03/

【当プレスリリースに関するお問合せ先】

株式会社 医療情報研究所
〒635-0061 奈良県大和高田市磯野東1-10 上田ビル4F
TEL：0745-22-6439　FAX：0745-22-6434
http://www.medical-info.jp/

Generated by ぷれりりプレスリリース
https://www.prerele.com