**KỊCH BẢN TƯ VẤN BÁN LIỆU TRÌNH VÀ XỬ LÝ TỪ CHỐI**

 Dành cho chiến dịch khách hàng cũ miễn phí buổi đầu

**BƯỚC 1: LẤY CẢM NHẬN & KHẲNG ĐỊNH HIỆU QUẢ**

(Sau khi khách hàng làm xong trải nghiệm buổi đầu **VI TẢO TAN NÁM,** TVV mời khách ra phòng tư vấn. Kiểm tra lại trạng thái khách hàng) + Vừa xong một buổi em đã nhìn thấy da mặt chị căng hơn, sáng & mịn , nám sắc tố da mờ rõ rệt rồi đấy ạ. Chị có cảm nhận được không? (Cho khách soi gương, mang hình ảnh trước và sau khi làm cho khách xem. Chú ý: chụp ảnh khách bằng camera thường của Iphone)

**BƯỚC 2: QUẢNG CÁO DỊCH VỤ**

+ Dạ, đây là một trong những dịch vụ rất hiệu quả bên em đấy ạ. Chị thấy đấy, chỉ sau 1 buổi

đã thấy da căng, sáng và mịn hơn rồi.Em giới thiệu dịch vụ bên em cho chị tham khảo nhé

|  |  |
| --- | --- |
| **KHÁCH HÀNG TRẢ LỜI CÓ** | **KHÁCH HÀNG TRẢ LỜI KHÔNG** |
|  Như c thấy đấy với độ tuổi của chị cũng bắt đầu có dấu hiệu lão hóa. Các biểu hiện sắc tố sạm màu. Nên em nghĩ đây là phương pháp chăm sóc da phù hợp với chị. Ngoài khả năng làm cho da căng, sáng mịn hơn như chị đã thấy, phương pháp này còn giúp nâng cơ & xóa nhăn nữa đấy ạ.***(Dừng quan sát thái độ Nếu khách đồng tình hoặc đặt Câu hỏi thì sang bước 3)*** | Thật ra thì em thấy da mặt chị cũng đã kháđẹp, nên có thể chị chưa tự cảm nhận được rõthôi ạ. + Nhưng chị biết đấy, mỗi ngày tuổi tác mìnhcàng cao, với thêm sự ảnh hưởng từ môi trường nên sự lão hóa da là không tránh được .Vì vậy mình nên có kế hoạch chăm sóc da từ sớm để làm chậm quá trình lão hóa.***(Dừng quan sát thái độ khách. Nếu họ đặt câuhỏi thì sang bước 3. Nếu tiếp tục từ chối thì sangbước 4)*** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

**BƯỚC 3: CHỐT SALE**

**SỬ DỤNG KỊCH BẢN 4 BƯỚC CHỐT SALE TINH GỌN**

- Vậy em làm thẻ liệu trình 5 buổi dịch vụ là đủ liệu trình chữa nám lâu dài và hiệu quả cao ạ

**BƯỚC 4: XỬ LÝ TỪCHỐI**

* Sử dụng cẩm nang xử lý từ chối