

●本の主な内容

1

ここが分かれ目—お客さまのココロをつかむ瞬間・離れる瞬間

お客さまの予約電話から来店時、カウンセリング、施術時、退店時まで、サロンワークのいろんなシーンでのプラスポイント、マイナスポイントをわかりやすく紹介。

2

仕事のステージで人の気持ちをつかむ先端のプロたちの接客スキル

ワインレストランのソムリエ、オペラのバリトン歌手。先端プロのスキルには、お客さまを幸せにするヒントがいっぱい。

3

お客さまをリピートさせる心理学

心理学にはお客さまをリピートさせるヒントが多い。専門用語をわかりやすく解説しながら、お客さまにもう1度来てもらうためのヒントを公開。

もう1度行きたい美容室
2度と行きたくない美容室
お客さまのココロをつかむ店・離れる店のここがポイント

新刊

2007年10月31日発売！ 予約受付中！

大ベストセラー
「サロン心理学」の
伊東明の
単行本・第2弾!!

あの美容師さんに会うと、
今よりプラス10点幸せな気分になる
お客さまをリピートさせる、
そんな接客スキルが楽しく身に付く本



伊東明・著

伊東明・著 B5変型判・112ページ 定価：2,500円（税込） 発行：髪書房

株式会社 髪書房 〒107-0061 東京都港区北青山2-7-24 青山光影ビル tel.03-5414-6351 fax.03-5414-0020 <http://www.kamishobo.co.jp>

ご注文は弊社のパートナーディーラーにお願いいたします。