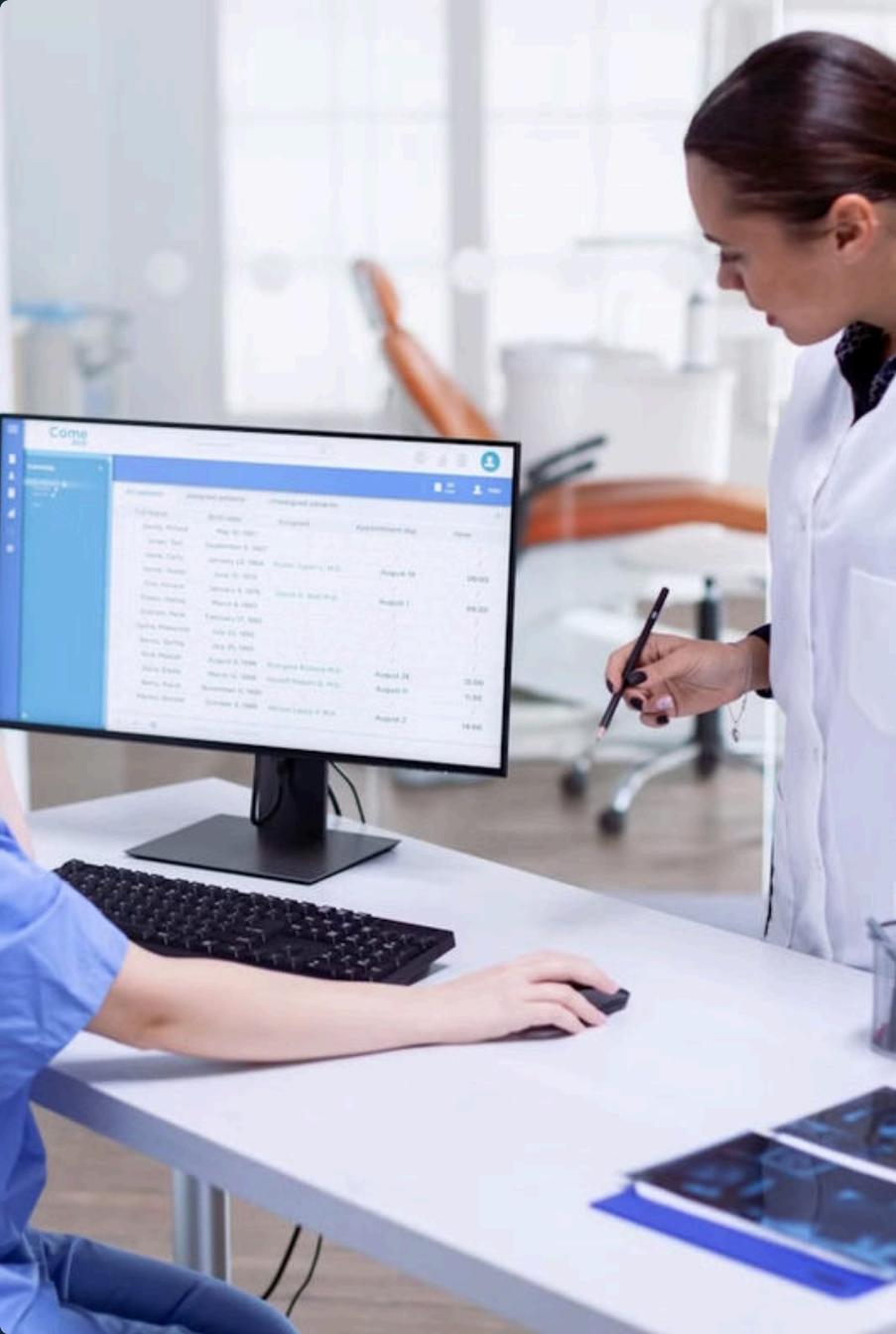


Curso de Assistente de Clínica Estética

I Curso de recepção, atendimento ao cliente de estética. Auxiliar de consultório e consultor em estética

Organizacao Clubdabeleza.com , Projeto Beleza solidária





Estrutura do Curso

Conheça a estrutura completa do curso e entenda como cada módulo irá te ajudar a alcançar seus objetivos.



by Dr Jauru de Freitas

Módulo 1: Recepção

A Importância da Recepção

A recepção é a porta de entrada da clínica e desempenha um papel crucial na primeira impressão e na fidelização de clientes. Uma recepção bem estruturada e um atendimento impecável são diferenciais importantes da clínica.

1

2

Hospitalidade e Atendimento Exemplar

A hospitalidade e o atendimento de excelência são fundamentais para criar uma experiência positiva para os clientes desde o primeiro contato. Isso ajuda a estabelecer uma relação de confiança e fidelidade com a clínica.

Comunicação Eficaz na Recepção



Técnicas de Comunicação

Aprenda técnicas para se comunicar de forma clara, objetiva e empática com os clientes.



Atendimento Profissional

Lide com situações difíceis e reclamações com profissionalismo e serenidade.



Acolhimento Caloroso

Crie um ambiente acolhedor com um acolhimento personalizado e caloroso aos clientes.

Gestão de Agendamentos Eficiente

1 Domínio de sistemas de agendamento para organização e otimização do tempo.

Ter domínio sobre os sistemas de agendamento é essencial para manter a organização e otimizar o tempo de atendimento. Isso permite uma melhor gestão dos horários e uma programação mais eficiente.

2 Confirmação de consultas e agendamento de novos horários com proatividade.

Ser proativo na confirmação de consultas agendadas e no agendamento de novos horários é fundamental para manter os clientes informados e garantir a ocupação da agenda.

3 Reagendamentos e cancelamentos realizados de forma eficiente e sem transtornos.

Lidar com reagendamentos e cancelamentos de forma eficiente e sem causar transtornos aos clientes é essencial para manter um bom relacionamento e uma imagem profissional.

Administração Básica para Recepção

Processamento de Pagamentos

Processamento de pagamentos com segurança e agilidade.

Emissão de Documentos Fiscais

Emissão de recibos e notas fiscais em conformidade com as leis fiscais.

Organização de Arquivos

Organização de arquivos e documentos para facilitar a consulta e o controle.



Normas, Regulamentações e Ética

Confidencialidade e Privacidade

A confidencialidade e a privacidade dos dados dos clientes são princípios fundamentais que devem ser rigorosamente respeitados. Todas as informações pessoais e médicas dos clientes devem ser mantidas em sigilo absoluto, garantindo a proteção da sua privacidade.

Saúde e Segurança

O cumprimento rigoroso das normas de saúde e segurança é essencial para garantir um ambiente seguro e saudável para os clientes. Todas as medidas necessárias devem ser tomadas para prevenir riscos e garantir o bem-estar de todos os envolvidos.

Módulo 2: Assistência no Atendimento

1

Compreensão clara
do papel do assistente

2

Colaboração eficaz
com médicos, esteticistas e outros profissionais

3

Atendimento completo
aos clientes da clínica

As principais funções e responsabilidades do assistente neste módulo incluem a compreensão clara do seu papel no suporte aos profissionais da clínica, bem como a colaboração eficaz com médicos, esteticistas e outros profissionais para garantir um atendimento completo aos clientes.

Técnicas Avançadas de Atendimento



Preparação Impecável

Preparação impecável da sala e dos materiais para cada procedimento.



Assistência Proativa

Assistência durante os procedimentos estéticos com destreza e proatividade.



Pós-Atendimento Completo

Pós-atendimento completo, incluindo orientações e cuidados ao cliente.

Conhecimento Detalhado de Produtos e Equipamentos



Familiarização com Produtos

Familiarização profunda com os produtos utilizados na clínica para oferecer informações precisas.



Manutenção de Equipamentos

Manutenção e esterilização adequadas dos equipamentos para garantir a higiene e segurança.



Uso Seguro de Máquinas

Uso seguro e eficaz de máquinas e dispositivos para otimizar os resultados dos procedimentos.

Noções Básicas de Primeiros Socorros

Capacidade de Agir Rapidamente

Em situações de emergência médica na clínica, é essencial ter a capacidade de agir rapidamente para prestar os primeiros socorros necessários aos pacientes.

Aplicação de Procedimentos Básicos

É importante dominar a aplicação de procedimentos básicos de primeiros socorros para auxiliar os pacientes em caso de necessidade, garantindo um atendimento eficaz e seguro.

Ética e Sigilo Profissional



Manutenção da Privacidade

Manutenção da privacidade e confidencialidade das informações dos clientes com total responsabilidade.



Postura Profissional

Postura profissional e ética impecável durante todo o atendimento ao cliente.

Módulo 3: Consultor de Vendas em Estética



O papel essencial do consultor de vendas é compreender a importância das vendas para o sucesso da clínica e o crescimento do negócio, bem como desenvolver as habilidades e competências essenciais para ser um vendedor de sucesso na área estética.

Técnicas de Vendas Persuasivas

Abordagem Amigável

Abordar o cliente de forma amigável, identificando suas necessidades e desejos.

Apresentação Entusiasmada

Apresentar os produtos e serviços com entusiasmo e convicção, utilizando técnicas de persuasão eficazes.

Lidar com Objeções

Lidar com objeções e resistências do cliente de forma profissional e assertiva, buscando soluções que atendam às suas necessidades.



Conhecimento Abrangente de Produtos e Serviços

Domínio Técnico

Domínio técnico dos produtos e serviços oferecidos pela clínica, com seus benefícios e diferenciais competitivos.

Detalhamento Claro

Capacidade de detalhar as características dos produtos e serviços de forma clara e concisa, respondendo a todas as dúvidas do cliente.

Atualização Constante

Compromisso com a atualização constante sobre novidades e lançamentos do mercado da estética.

Marketing e Promoções para Atrair Clientes

Familiarização com as estratégias de marketing mais eficazes para clínicas estéticas

Aprender sobre as melhores práticas e tendências de marketing para atrair novos clientes para a clínica estética.

Planejamento e execução de campanhas promocionais criativas e atraentes

Desenvolver e implementar promoções e campanhas promocionais que sejam interessantes e eficazes para conquistar novos clientes.

Utilização estratégica das redes sociais e outras plataformas digitais

Aprender a usar as redes sociais e outras ferramentas digitais de forma estratégica para divulgar os serviços da clínica e atrair mais clientes.

Colourful Tuesday

25% OFF ANY COLOUR

Encerramento seminário

- **Ética nas Vendas e Relacionamento Duradouro:** Adoção de práticas de vendas éticas e responsáveis, construindo um relacionamento de confiança com o cliente.
- **Foco na Fidelização do Cliente:** Oferecer um atendimento personalizado e de alta qualidade, visando a satisfação do cliente a longo prazo.
- Encerramento do curso com estágio de 20 horas e colocação no banco de oportunidades, além de carta de recomendação.

Estágio e Banco de Oportunidades

- Encerramento do curso com estágio de 20 horas e colocação no banco de oportunidades, além de carta de recomendação.
- Colocação no Banco de oportunidade do Clubdabeleza.com
- supervisão Dr Jauru de Freitas, medico e professor na faculdade CTA Medicina Dermatologia e medicina Estetica , 22 anos de experiência.

Clubdabeleza.com

site de serviços e profissionais para a estética perfeita



Clubdabeleza.com