



## Obdulio Sanchez

Graduado em Engenharia Química, Sanchez trabalhou por 24 anos no grupo L'Oréal nas áreas científica, industrial, marketing e comercial. Após sair da empresa, abriu uma perfumaria, onde percebeu que o treinamento dos funcionários gerava um bom retorno. Daí surgiu a idéia de criar a Avantti, empresa especializada em consultoria



### O CABELEIREIRO E A LÂMPADA MÁGICA ...

Era uma vez um cabeleireiro que caminhava indo para o salão, com a cabeça cheia de problemas quando avistou uma “lâmpada mágica” na calçada.

Rapidamente pegou a lâmpada começou a esfregá-la com muito cuidado, na esperança de encontra um mago que resolvesse todos os seus problemas, quando de repente envolta numa leve fumaça viu sair uma jovem senhora.

Ela agradeceu por te-la libertado da garrafa, perguntou seu nome e sua profissão, e em seguida lhe disse:

- *Infelizmente eu não sou o gênio da lâmpada que pode realizar todos seus desejos, mas apenas posso lhe ajudar a resolver muitos dos seus problemas.*

Em seguida o cabeleireiro lhe perguntou.

- *Mas que é a senhora?*

E ela lhe disse:

- *Eu sou apenas uma cliente que sabe o que você precisa fazer para ter sucesso na sua profissão.*

1) Para que suas clientes se sintam respeitadas:

Trate-as pelo nome e atenda no horário.

Atualize-se todos os dias para oferecer mais dicas às suas clientes.

Cuide da sua apresentação para aumentar sua credibilidade.

Demonstre consideração e respeito por seus colegas de trabalho, pois eles são importantes para suas clientes.

Não reclame do salão para seus clientes, isso demonstrando sua fraqueza.

Não critique o trabalho dos seus colegas, isso demonstra sua insegurança.

Dê sugestões às suas clientes, demonstrando competência e interesse.

Dê dicas de manutenção como prova de comprometimento com a duração dos resultados..

Mantenha sua bancada arrumada, isso é sinal de respeito e profissionalismo.

Ouçã atentamente os clientes, demonstrando interesse e competência.

Cumprimente qualquer cliente do salão, como forma de demonstrar educação e respeito.

Valorize o trabalho dos colegas, demonstrando respeito e bom senso.

Cobre o preço justo e conquiste a confiança de todos.

Seja ético e mostre seu caráter.

Coloque essas dicas em prática, e mostre que é um excelente profissional.

Aproveite estas dicas, não é todo dia que uma cliente está disposta a lhe falar tudo que pensa.

**Um forte abraço e até a próxima,  
Obdulio Sanchez**