



## BEAUTY COACHING

NORBERTO MORALES

**COACHING COMERCIAL**  
PARA EMPRESAS DE BELLEZA Y MODA



¿Qué cosas conseguimos con el coaching comercial? ¿Qué puedo aportar yo como coach tanto en sesiones individuales, como colectivas?

Para emprendedores y directivos:

- Trabajar en la definición y gestión de objetivos
- Mejora de la capacidad de delegar en equipos comerciales
- Motivación
- Gestión del tiempo
- Cambio de actitud en cuanto a tolerar resultados no previstos
- Inteligencia emocional del empresario
- Habilidades directivas del/a jefe/a de ventas
- La Experiencia de cliente

Para equipos:

- Gestión de objetivos comerciales (tolerancia a los resultados)
- Autonomía del vendedor
- Motivación
- Gestión del tiempo
- Técnicas de venta, sales journey, gestión de objeciones, argumentarios y cierres
- Toma de conciencia en las diferentes tipologías de cliente y como dimensionar el trabajo con ellos (ya sea un nuevo cliente o no)
- Inteligencia emocional del vendedor
- La Experiencia de cliente





La certificación como coach que he recibido, mi formación y mi trayectoria profesional en el sector de la belleza y moda, me han inspirado para trabajar mi propio método de coaching aplicado a la belleza y moda, el Beauty Coaching.

Con el Beauty Coaching adapto el coaching comercial al sector de la Belleza y Moda. Es importante trabajar el propósito de un cliente final, y entender lo importante que es para una persona "*sentirse a gusto*" con su imagen. La mejor recomendación de un producto o servicio se hace si partimos del refuerzo de sus puntos positivos.

Pasión, experiencia, conocimiento, sentido común e innovación, son mis señas de identidad.