

GUÍA DE CONVERSACIÓN

ESTAS SON ALGUNAS PREGUNTAS Y TEMAS DE CONVERSACIÓN PARA AYUDARTE A GUIAR TU DIÁLOGO CON LOS CLIENTES DURANTE EL PROCESO DE RETINIZACIÓN.

- Durante la primera conversación con tu cliente, confirma su fecha de inicio (la fecha en que comenzó a usar el producto) y ajusta la fecha, si es necesario, en la aplicación *myCustomers+*SM. Esto te ayudará a asegurarte de que todas las conversaciones de seguimiento con tu cliente sean programadas adecuadamente.
- ¿Estás siguiendo el “Proceso de retinización”?
- ¿Qué piensas del “Proceso de retinización”?
- ¿Cómo se ve y se siente tu piel?
- ¿Has notado diferencias en tu piel?
- ¿Con qué frecuencia has estado usando *Calm + Restore Facial Milk*?
- Consulta con tu cliente para asegurarte de que está evitando exfoliantes físicos y químicos, productos para el acné y productos con altas concentraciones de vitamina C, ya que pueden contribuir a la resequedad o irritación temporal. Recuérdale que puede reintroducir esos productos en su rutina del cuidado de la piel después de completar la retinización.
- ¿Tienes preguntas o dudas que te gustaría comentar conmigo?
- Identifica cualquier modificación que el/la cliente(a) necesite hacerle a su régimen existente en esta etapa.
- ¿Has recibido halagos?
- Si tu cliente está en la Fase 4, querrás recordarle que haga un pedido antes de que se le acabe el producto.



MARY KAY
CLINICAL
SOLUTIONS™
RETINOL 0.5



MARY KAY
CLINICAL
SOLUTIONS™
CALM + RESTORE
FACIAL MILK

MARY KAY