

Сеть студий массажа с авторскими методиками
Slim Girls

Антонина Гуз

Идеальный массажист

Санкт – Петербург 2016

Содержание:

Для кого эта книга	5
Делай что любишь, люби что делаешь	6
Внешний вид идеального массажиста.....	16
Как проводить первичную консультацию	25
Массажист – профессионал	37
План общения идеального массажиста с клиентами	57
Массажист – психолог – друг.....	64
Техника безопасности	71
Как продавать дополнительные услуги	78
Можно ли стать массажистом без медицинского образования.....	88
Антицеллюлитный жиросжигающий массаж авторская методика Slim Girls.....	89
Даже самое длинное и интересное путешествие начинается с первого шага	93

Для кого эта книга

Для тех, кто давно хочет поменять свою жизнь, но не знает как

Для тех, кто устал от нелюбимой работы и хочет заниматься любимым делом

Для тех, кто любит делать массаж и хочет превратить это хобби в хорошо оплачиваемую работу

Для тех, кто хочет попробовать себя в новой сфере

Для тех, кто привык совершенствоваться и добиваться чего – то нового

Для массажистов, которые хотят улучшить качество своей работы и увеличить свою прибыль

В чем Вам поможет эта книга

Понять себя, свои желания, цели и планы на жизнь

Научиться не думать, а действовать

Стать не просто профессионалом своего дела, а **ЛУЧШИМ**

Заниматься любимым делом и получать за это много денег

Разобраться во всех нюансах работы массажиста

Делай что любишь, люби что делаешь

Одиннадцать лет школы плюс пять института, итого семнадцать лет жизни пропали неизвестно куда. Сегодня я вспоминаю, что же такого дала школа, без чего мне было бы трудно сейчас жить и вообще – на что ушли мои лучшие годы жизни. Читать? Писать? Решать задачи? Писать без ошибок? Вообще-то этому меня научил папа. А остальное? Профессии я научилась сама – прошла то обучение, которое мне было необходимо, уже после школы, университета и институтов.

Нам не только не дают развиваться, заниматься по жизни любимым делом, но и на место «вырванного сердца» вставляют новое – отполированное, «общее», такое, какое выгодно кому-то, но ни нам.

Не представляю себе, как можно жить и регулярно, день изо дня, делать что-то против своей воли. Бедные люди, которые вынуждены работать на нелюбимых работах, каждый день мучаться и смиренно, склонив голову продолжать это делать много-много лет! Как можно жить с нелюбимым мужчиной, женщиной, с мамой, бабушкой и тд.? Каждый день гнобя себя и каждый день, засыпая, обещать себе, что КОГДА-НИБУДЬ все изменится, КОГДА-НИБУДЬ станешь счастливым, КОГДА-НИБУДЬ все будет ПО-ДРУГОМУ. А по – другому не станет НИКОГДА! Так и пройдет жизнь. Очень жаль, что когда ты поймешь, что на тебе оковы

и что оковы эти можно снять, снимешь, а будет уже поздно. На столько поздно, что успеть в этой жизни всего, что хотелось бы, уже физически возможности не будет...

Как можно работать из-за денег? Что это в нашей жизни? Как так, что в нашей жизни деньги стали важнее всего? Как так, что за деньги можно все что угодно продать и все что угодно купить?!

А ведь почти все так и живут. Ради денег работают на нелюбимой работе. И это самое страшное и неприятное. Нашу каждодневную жизнь окружают люди разных профессий. Обратите на них внимание – кассир в магазине, кондуктор в автобусе, администратор в бизнес-центре, продавцы... И тд. Люди!! Это ОБЩАЯ с вами НАША жизнь!! На данную минуту! Вам не жалко её проводить в унынии? Вам не нравится Ваша работа? Окружающие же люди в этом не виноваты! Никто в этом не виноват! Каждый из нас сам строит свою жизнь и каждый сам в ответе за то, что с ним происходит. Ну раз уж сейчас ТАК, улыбнитесь! Наполните свою работу смыслом и делайте её с душой! Придёт время и Вы будете работать там, где хотите, но это позже, а сейчас – учитесь быть счастливым всегда!!

Хуже всего когда от Вашей работы люди ждут больше, чем просто механическое выполнение последовательных действий. Возьмём салоны красоты. Внешне все очень просто – Вы -массажист. А вот Ваш клиент – лежит вниз головой на массажном столе. Делаете массаж. И он уходит. Дальше ещё один. Потом ещё. И так целый день. Вы уверены,

что делаете свою работу и к Вам не может быть никаких претензий. И ничего, что в Ваших глазах читается «Господи, да сколько же вас там?!?», «Я устала. Я хочу пораньше домой. Может сказать, что я плохо себя чувствую и свалить пораньше?». И так время на работе превращается в мучительную пытку. Не только для Вас, но и для всех людей, которые Вас окружают. Вы гнобите себя все больше и больше. И загоняете в ловушку – роете яму, в которой сидите, все глубже и глубже. А подарив своё плохое или безразличное настроение десяти людям, с которыми Вам пришлось контактировать, Ваше уныние распространилось и на них. А они, в свою очередь, распространили его ещё дальше... И город в этот день охватила безнадежная тоска. Теперь Вас окружают тысячи людей с таким же как у Вас дурацким настроением и Вам вернулось это все ещё с большей силой. Грустно.

А представьте это же самое, только Вы утром встали и сказали себе – «Пора меняться!», «Пора стать такой, какой я хочу быть!» Улыбнулись, накрасились поярче, причёску сделали позадорнее и одели одежду пораскрепощеннее (Вы знаете, что привычка тщательно собираться утром -это целый своеобразный ритуал, позволяющий настроиться на предстоящий день. Чем лучше подготовка, тем успешнее и увереннее Вы себя чувствуете). Вышли из квартиры и громко и весело пожелали Доброго утра проходящему мимо соседу. Отметили, как он удивился, ведь обычно вы здоровались бурча себе под нос что-то невнятное, типа «здрассе». И настроение Ваше ПЕРЕДАЛОСЬ ЕМУ! Дальше в автобусе. Обычно те, кто занимает сидячие

места в общественном транспорте, делают очень озадаченный вид, ковыряясь в телефонах, как будто они разрабатывают план спасения мира от внезапного нашествия инопланетян или закрывают глаза, типа «спят», лишь бы не встретится глазами с тем, кому это сидячее место нужнее. А если и встают, то делают это с таким видом, как будто их сейчас попросили выйти из автобуса и бежать за ним. А Вы в это прекрасное утро бойко встаёте и чётко и по-доброму говорите «Садитесь, пожалуйста!» У бабули появляется улыбка, а так как ей сегодня практически больше не о чем размышлять, она весь день будет вспоминать и рассказывать всем, какая замечательная девушка ей сегодня с утра попала в автобусе. Бабули – самые лучшие распространители информации и, представьте, как же здорово, если эта информация будет нести позитив!! Пришли на работу в салон, по дороге купили конфеты и угостили всех коллег просто так, без повода! А вот и сладенькая конфетка в красивом шуршащем фантике подняла настроение всем, кто будет целый день с Вами бок о бок трудиться и также, как и Вы, делать свою работу качественно и с душой! Каждому клиенту – юмор, комплименты и искреннее желание помочь и Ваш обычный рабочий день из заунывного кокашечного превращается в интересный и насыщенный!

Чётко отделяйте работу от личной жизни. Возьмите за правило – как только Вы переступаете порог места, где Вы работаете, все свои мысли на отвлеченные темы, все проблемы, плохое настроение Вы оставляете за порогом. Попали внутрь и включили режим «Работа» (хорошее

настроение – это не Ваша личная привилегия, а Ваше профессиональное качество отличного специалиста). В режиме «Работа» Вы – профессионал, каким бы делом Вы не занимались. Делайте работу с душой, генерируйте идеи, воплощайте их в жизнь, помогайте своим коллегам, помогайте клиентам не только в компетенциях Вашей должности, но и по-человечески.

Когда-то, когда я училась в школе, произошел один случай. На уроке русского языка, учительница предложила сыграть в игру – разгадать слово, которые она загадала. Это было имя ученика из нашего класса. Все сразу подумали, что это Алена Белкова – наша отличница. Оказалось, мы ошиблись и не всё так просто. Учительница стала давать подсказки: «Этот человек всегда всем помогает, самая добрая душа в классе.... «И теперь все в один голос назвали мое имя.

Когда ребенок маленький, очень важно уловить его интерес к чему-либо. Уловить, поддержать, дать развить, подсказать или вместе подумать над тем, как этот интерес можно будет связать с дальнейшей деятельностью в жизни.

Сейчас многие молодые люди, посмотревшись фильмов или на других людей, понимают, что занимаются в жизни не тем, что приносит удовольствие и радость. Начинают искать «себя», но часто не получается: одно занятие сменяется другим, но удовлетворение и радость от нового занятия так и не приходит. Мы смотрим на других людей – чем они занимаются и пробуем перенять их увлечения, но безрезультатно. Очень большое

количество людей «зависает» в неопределенности. А все потому, что наши родители не смогли в свое время увидеть, разглядеть в нас искру – не было времени, было не до этого: все пытались выжить, думали только о том, как прокормить семью. Все-таки послевоенные годы. Считалось, что если ребенок сыт, обут, одет и есть крыша над головой, то этого достаточно. Пока мама-папа на работе деньги на жизнь зарабатывают, считалось, что кто-то лучше них справится с воспитанием, развитием и обучением их детей. «Кто-то» – это государственные машины, вдалбливающие в нас только ту информацию, которая нужна системе и прикрывающие её шелухой – кучей ненужных знаний, которые нам в жизни никогда не пригодятся.

Нам внушали кем мы должны быть – летчиком, врачом, учителем, инженером и т.д. Потому что это просто и это позволяло быть будущему полноценному человеку «как все». Нас ни в коем случае не учили идти против системы – заниматься любимым занятием, креативно мыслить и уж тем более вместо того, чтобы идти на работу, заниматься «своим» делом.

Наверное поэтому, чтобы самостоятельно избавиться от всех датых мне внушений, потребовалось двадцать шесть лет. И теперь, попробовав себя в куче специальностей и поработав на разных работах и в разных сферах, находясь все это время как будто в каком-то депрессивном от неопределенности пространстве, я могу с уверенностью сказать, что вернулась к тому, с чего

все начиналось – к своей Искре. Помогать людям – это то, чем я и так всегда занималась, даже не отдавая себе в этом отчета. И это то занятие, которое всегда приносило мне неопиcуемый восторг, изнутри заряжало невероятными силами и давало мощный толчок к дальнейшему развитию. Как только я наконец поняла свое призвание, как будто невидимая матрица, висящая у меня все это время перед глазами и отделяющая меня от внешнего мира, мира, где ты свободен и счастлив, опустилась и дала мне дышать полной грудью.

Делай что любишь, люби что делаешь. Что бы Вы не делали, делайте это с удовольствием. Даже рутинная и однообразная работа приобретает новые краски если поменять к ней отношение.

Играйте в мои игры

Каждый из нас стремится быть КЕМ-ТО. При чем в течение даже одного дня роли безустанно меняются. И в этом нет ничего предрассудительного. Это нормально и это здорово. Если вы ЖИВЁТЕ -каждая роль яркая и красочная, сильно отличающаяся от других. Если вы «вмерзли» в свой панцирь обыденности и социальной защищенности, роли сменяются незаметно и однообразно. Для того, чтобы быть счастливым, необходимо убрать все предрассудки, оставить только свой внутренний стержень, без ненужной шелухи и поросших мхом жизненных убеждений. Только стержень, а все, что вокруг него – постоянно сменяющиеся эмоции, спонтанные решения, малообдуманные

действия... Чем больше мы думаем, тем больше зарываемся в бездонную пучину, из которой уже не вырваться никогда. Сократите путь от импульса, возникающего в Вашем мозгу, до действия, минуя мыслительный центр. Будет весело:-))!! А почему нет?!?! Сколько можно думать, собираться, решаться, передумывать, снова собираться, мучаться. Так вся жизнь и пройдет! Собрался прыгать -прыгай!! Бояться будешь потом!!

Я хочу жить!

Иду по улице – жизнь. Люди, машины и яркие вывески. Все чаще встречаю грустных людей. Для них Жизнь остановилась. Хотят идти дальше, но стоят. Делают шаг вперед, потом, как броненосцы при опасности, прячутся обратно в свой годами сформированный панцирь. Зона комфорта. Там тепло и уютно. Конечно, кто захочет добровольно вылезать из своей нагретой берлоги? ? Вот и получается, что ты как мышка в колесе – вроде бы и бежишь куда-то, а на самом деле топчешься на месте.

Неважно кто ты, важно как ты себя преподносишь. Самая простая информация, которую ты преподносишь миру – твои слова и твоя внешность, харизма и энергетика.

Тем, кто когда-то был таким -энергичным, веселым, сексуальным, а сейчас потух -ещё тяжелее..:-(Они знают, КАК ЭТО МОЖЕТ БЫТЬ. Обращаюсь к ВАМ! Сейчас же ! Закройте глаза и представьте себе ситуацию, в которой Вы были максимально уверенными в себе. Таким, каким

хотели бы быть всегда! Когда Вам было плевать как на Вас посмотрят со стороны или, наоборот, Вы своими действиями покорили всех и вызвали зависть или уважение! Насладитесь этими чувствами, ощутите, как к Вам приходит СИЛА. Наши воспоминания – это огромные ресурсы. Это то, что даёт нам силы двигаться ВПЕРЁД! А теперь пара глубоких вдохов, собрали себя в кучу, мысленно надавали себе пощёчин и сказали:»Соберись, тряпка! Помнишь, какой (каким) ты был(а)!?! Ты и сейчас такая (такой)!! Никто этого за тебя делать не будет! Хочешь красивой жизни? ? Хочешь дом, квартиру, машину?!? Хочешь принца (принцессу) из сказки?!? Тогда оторвал(а) свою милую попку и пошел(ла), пошел(ла)!! Вперёд и только вперёд! А никто не говорит, что будет просто!! Первый шаг – он трудный самый!

Помните, как две лягушки упали в чан с молоком? ? Одна подумала, что это конец, расслабилась и утонула. А вторая не захотела мириться с обстоятельствами и решила рискнуть , идти до конца – стала быстро-быстро грести своими лапками и молоко взбилось в сливки, забравшись на которые, она выпрыгнула! Так и вы! Гребите, гребите своими лапками ;-)!!!

Я столько времени трачу на бесконечный психоанализокружающихменялюдей,самоанализ.. Что я чувствую, как в это время жизнь проходит мимо... Недавно я нашла свои личные дневники, листала страницы и поняла, что все это время я

не жила, а ждала, когда начну жить.. Это очень печально. И сейчас, в свои 27 лет я опять топчусь и бьюсь.. Я устала от этой топчежки на месте, я хочу жить. Поняла, что деньги, машина и дом -это все не важно, даже создать великое дело- тоже не важно. Важно жить. Не ждать жизнь, не мечтать, не надеяться, что когда-то настанет удобный момент

В мире нет ничего идеального. Идеал только в наших головах. Если Вы это поймёте, то поймёте как крутить Земной шар! Как устроить свою жизнь так, чтобы все вокруг крутилось вокруг Вас. Сможете создать Свою Игру. И играть все в ней будут по Вашим правилам!

Внешний вид идеального массажиста

Как должен выглядеть идеальный массажист?

Внешний вид – это очень, очень, **ОЧЕНЬ** важно. Вы можете сколько угодно надеяться на то, что Вас примут таким, какой Вы есть. Массажисты, которые так думают, обычно руководствуются несколькими примерами «великих» мастеров своего дела, признанных в своих кругах, успешных, хорошо зарабатывающих, которые не только не заботились о своём внешнем виде, но и даже выглядели нелепо, смешно или страшно. Давайте не будем впадать в крайности и надеяться на то, что такая невероятная история успеха повторится и с Вами. Будем реалистами и выберем путь профессионализма. Вторая причина, когда массажист может заявить «Пусть принимают меня таким, какой я есть» – это подсознательная неготовность выглядеть хорошо. Или боязнь недостатка финансовых средств на свой внешний вид (обычно дети в школе, у родителей которых нет денег на красивую одежду, становятся «неформалами» – «любите меня таким, какой я есть» и, чтобы обрести какую-то значимость в глазах окружающих детей, одевают «неформальную» одежду – как правило, это недорого и вызывающе, но вполне достаточно, чтобы привлечь внимание окружающих и заявить о своей «индивидуальности»).

Выглядеть «дорого» не обязательно, хоть и многим очень хочется. Достаточно элементарно быть чистым и опрятным.

1) Одежда

Многим может показаться, что вариантов для одежды массажиста может быть превеликое множество и что главное, это чтобы было удобно. Возможно. Только если Вы хотите стать Идеальным, вариант один. Идеальный Массажист должен быть в медицинском халате. Не в майке и трусах, не в шароварах и не в платье. Халат. Белый. Чистый. Выглаженный. Вашего размера.

Я не зря написала про размер. Очень некрасиво когда халат массажиста еле застегивается, трещит по швам и видна каждая жировая складка. Или наоборот, висит как мешок. «Висящий как мешок» халат не только неприятен внешне, но и будет задевать тело клиента при массаже, что не очень эстетично. Как вариант неудачного выбора халата – неприлично короткий или неприлично просвечивающий.

Халат с длинным рукавом – не для массажистов. Хороший массажист использует при массаже не только кисти рук, но и зону предплечья и локтей. Поэтому рукава будут мешать.

Массаж – это медицинская услуга. А первая ассоциация при предоставлении услуг, связанных с медициной – это стерильность. Белый медицинский халат – это самый первый гарант доверия клиента Вам как профессионалу. Общепринятое мнение, что серьезные врачи всегда в кристально-чистых белых халатах. Все другие цвета – цвета «вторичного» медицинского персонала – младших медицинских работников.

Видя человека в белом опрятном халате, сразу снимается ряд вопросов, касаемых гигиеничности и стерильности места проведения услуги и профессионализма, опыта и образованности специалиста. Специалист в белом халате априори получает уважение и доверие.

Проведение массажей – это работа с маслом, с кремами, с масками для обертываний. Очень не просто бывает сохранять чистоту халата на протяжении всего рабочего дня. Не всегда бывает возможность стирать халат каждый день.

Мой совет – у Вас должно быть минимум три халата. Первый – самый дорогой и красивый – для первичной консультации (первое впечатление самое важное, от него элементарно зависит, будет ли человек делать услугу). Такой халат одевается ненадолго и поэтому его свежесть может сохраняться довольно длительное время. Второй – для работы, третий – в стирке, на смену второму. Стирать халат необходимо тогда, когда его чистота или свежесть начинают вызывать у Вас (! А не у клиента!) подозрения.

Под халат мужчины-массажисты должны одеть медицинские штаны, а женщина -массажист колготки телесного цвета. Голые ноги – это вульгарно и не профессионально.

2) Обувь

Обувь массажиста по внешним характеристикам должна быть: однотонной, светлой, без каблука, с

закрытым носом и пяткой. По функциональности – обязательно удобной и разношенной. Почти вся работа массажиста выполняется стоя на ногах. Поэтому, защитить здоровье Ваших ног помогут не только утягивающие антиварикозные колготки, но и ортопедические стельки.

Ну и, само собой, обувь должна быть сменной! Никакого разговора об уличной даже не может быть! Должна быть чистой (когда голова клиента лежит в отверстии для головы в массажном столе, клиент видит Ваши ноги и Вашу обувь. Так как это единственное, что ему сейчас доступно для рассмотрения, а заняться ему во время массажа особо нечем, он может заняться анализом Вашей личности по Вашим ногам и обуви ;-)), так что будьте готовы ;-)). Некоторые массажисты, кстати, для того, чтобы отвлечь внимание клиента и сделать его времяпрепровождение вниз лицом ещё приятнее, кладут на пол на уровне головы клиента чашу с камушками и с плавающими в ней цветами – Вам на заметку ;-))!

3) Прическа

Голова и волосы обязательно вымытые, красиво уложенные и убранные в причёску. Можно сделать просто хвост, но прическа будет говорить о большей Вашей серьезности и скрупулезности в деталях. Человек будет думать, что, раз Вы так щепетильно относитесь к своему внешнему виду, то и к своему делу они ожидают такого же отношения.

Категорически недопустимы распущенные волосы или пряди волос, спадающие на глаза и лицо.

Рекомендую не только на работе, но и по жизни избавиться от челки. Открытый лоб всегда характеризует человека как более открытого людям. Это же относится и к очкам. При необходимости носите линзы. Надевая очки, Вы как бы сооружаете ограду между Вами и окружающим миром, окружающими людьми. Возможно, с очками Вы выглядите чуть умнее, но не открытее. Контакт «глаза в глаза» при общении – самый главный и важный. В пространстве между Вами и Вашим собеседником не должно быть никаких преград. Это позволяет вашему общению протекать легко, без подсознательно выстроенных преград (как в случае с очками или челкой).

4) Маникюр

Должен быть. И речи никакой не может быть о массажисте с длинными ногтями, заусеницами и ярким лаком. Лак вообще массажисту не друг. Это работа руками. Никакой лак не способен справиться с такой нагрузкой различных воздействий – холодно, горячо, вода, масло, трение. Девушки-массажистки, если очень хочется, используйте сейчас так популярный «гель-лак» спокойных натуральных и естественных оттенков.

5) Запах

Да, запах – это то, что позволяет дополнить оценку человека на подсознательном уровне. Запах, как минимум, должен быть нейтральным,

допускается легкий приятный аромат духов, но только едва уловимый! Никаких ярких ароматов категорически не может быть! В идеале от Вас должно веять свежестью. Этого можно добиться так: принять душ с гелем для душа («морской», «зелёный чай», «цитрусы»), вымыть голову, высушить её и сразу убрать в причёску (так свежесть волос сохранится до того, как Вы распустите волосы), использовать дезодорант (у «Рексоны» есть аромат «продлевающий и сохраняющий свежесть после душа»). Одеть чистую свежую одежду. Девушкам – воспользоваться ежедневными прокладками (которые в течение дня можно менять и продлевать таким образом свежесть интимной зоны).

Ни для кого не секрет, что работа массажиста – это физический труд и массажисты, много работающие, естественно, потеют. Хорошо, если в течение дня у специалиста есть возможность принять душ. Если нет – можно иметь в запасе влажные салфетки и периодически, по мере необходимости, ими пользоваться.

6) Макияж

Легкий, естественный, дневной.

7) Украшения

А точнее – их отсутствие. Руки массажиста – как

руки хирурга – полностью чистые от украшений (часы относятся сюда же). Вообще для массажиста это не просто эстетический вопрос, но и вопрос техники безопасности – пальцы (рабочий инструмент массажиста) должны быть вообще без ничего (без лака, без украшений, без длинных ногтей).

Бижутерии не должно быть нигде на теле. Единственное, что допускается, это золото или серебро (скромная цепочка на шею и короткие сережки без больших камней, лучше гвоздики).

Обручальное кольцо. Признаюсь, я грешу – я своё обручальное кольцо принципиально нигде никогда ни при каких условиях не снимаю ;-). Это на моей совести. Во-первых. А во-вторых, единственное, что я могу принести себе в оправдание – это то, что клиенты никаким образом моё кольцо на себе не чувствуют.

Аксессуар в виде небольшой брошки на халате допускается.

8) Бейджик

Если Вы позиционируете себя как серьезного специалиста, то бейджик с Вашими фамилией, именем и должностью должен быть на Вас всегда.

Когда Вы представляетесь, человек не всегда запоминает Ваше имя. Но если оно будет перед глазами, то ему будет проще запомнить и во время вашего разговора привыкнуть к нему.

Помню случай. В палате, где я рожала, одна из рожениц спросила врача, как её фамилия. На что врач ответила: «А зачем Вам?!». Надеюсь, мои комментарии об отсутствии в этой ситуации элементарного профессионализма этого врача и уж тем более её хорошего отношения к своим пациентам, излишне.

9) Не могу не написать самих главных атрибутов не только высококлассного специалиста, но и по жизни супер-успешного человека.

Улыбка. Осанка. Харизма и энергетика.

Извините, но без этого никуда. Можно быть голым, но имея при себе эти три составляющих, Вы сможете быть кем угодно, даже абсолютно ничего в этом не соображая.

Для того, чтобы легко пользоваться этими бесценными богатствами, придётся выработать новые привычки. Всегда ходить с ровной гордой спиной. Начинать улыбаться уже заранее, до начала разговора (при чем не важно, в живую или по телефону). И третья привычка – просыпаясь по утрам и подходя к зеркалу, улыбнуться себе, вспомнить, что Вы всерьёз настроены менять свою жизнь, вспомнить те моменты из жизни когда Вы были очень успешны, представить свои цели, к которым Вы идёте. С таким зарядом и на позитиве проводить свой новый день. И помните, день пройдёт. Вы либо сделаете что-то полезное, либо не сделаете. Вы либо хорошо его проведёте, либо

плохо. День пройдёт. А результат или отсутствие результата останется в той части Вашей жизни, которую уже никогда не вернуть...

Как проводить первичную консультацию

Если говорить о решающем моменте вашего общения с клиентом, то это, несомненно, первичная консультация. На ней человек определяет, нравится ему или нет – обстановка, сервис, удобство месторасположения, компетентность и профессионализм массажиста, соответствие предоставляемых услуг для решения его проблем. Также на этой консультации он окончательно решит, готов он купить у Вас сразу курс или будет оплачивать процедуры единоразово. Помните, **ВТОРОГО ШАНСА ПРОИЗВЕСТИ ПЕРВОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ НЕ БУДЕТ!** Поэтому постарайтесь со всей серьезностью отнестись к первой консультации. Ваш внешний вид должен быть идеальным, место, где будет проходить консультация, чистое и в полном порядке. Можно проводить консультацию целиком в массажном кабинете, а можно, что будет лучше, начать с разговора на диванчике в зоне приема гостей, выяснить цель визита, собрать анамнез и уже потом перебираться в массажный кабинет для осмотра клиента и его проблемных зон, замеров и взвешиваний.

Итак. Вот примерный план проведения первичной консультации:

- 1) Приветствие
- 2) Знакомство

3) Установление контакта

4) Установление причины обращения и желаемого результата

5) Уточнение, какие процедуры для данной проблемы/задачи уже делали, что помогло, а что нет.

6) Выяснение возможных противопоказаний

7) Предупреждение о возможных реакциях на массаж

8) Консультация по питанию, физическим нагрузкам, дополнительным уходовым процедурам для достижения максимальных результатов от курса массажей.

Далее можно перебраться в массажный кабинет и продолжить:

9) Провести осмотр и пальпацию проблемных зон, замер их сантиметром, взвешивание. Все данные заносятся в карту клиента.

10) Правильное прощание после сеанса.

А теперь по порядку и более подробно ;-))!!

• **Приветствие**

Встречайте клиента с улыбкой и «с распростертыми объятиями»(то есть стоя, поза свободная, открытые ладони направлены к клиенту). К моменту встречи Вы уже знаете как зовут клиента, обращайтесь к нему по имени. Формулировка приветствия примерно такая: «Добрый день, Екатерина! Меня зовут Мария, я буду сегодня Вашим мастером.»

• **Знакомство**

Собственно, если клиент был записан по телефону заранее, его имя Вам было известно, а при встрече Вы представились. Знакомство произошло. Если же клиент зашёл с улицы, план разговора должен быть примерно таким: «Добрый день, меня зовут Мария, я мастер по массажу. Скажите, пожалуйста, как я могу к Вам обращаться?» Например, Геннадий. «Хорошо, Геннадий. Чем я могу быть Вам полезна?» – это если ещё не понятно зачем вообще человек пришел. Если понятно, что за массажем, то вопрос лучше поставить так: «Геннадий, с чем Вы к нам пришли?». Не нужно спрашивать с какой проблемой. Может оказаться, что человек это не считает проблемой. А весь разговор изначально необходимо строить так, чтобы «попадать» словами именно в волнующую тему клиента и избегать слов, которые могут «не попасть» – это отдаляет клиента и на подсознательном уровне ставится очередная галочка в список убеждений,

что Вы его не понимаете. Это будет очень сильно мешать всей работе с клиентом.

Вопрос «Как я могу к Вам обращаться?» по законам профессионального этикета звучит правильнее, чем вопрос «Как Вас зовут?». Привыкайте с самого начала говорить правильно.

- **Установление контакта**

С первых секунд общения с клиентом необходимо устанавливать контакти доверительные отношения. Ваша поза, как уже говорилось ранее, должна быть открытой: спина ровная, голова поднята, руки свободные и открытые ладонями к клиенту, вся поза как бы подаётся вперёд, на встречу к клиенту. Улыбка, доброжелательный настрой. В Вашей голове не должно быть абсолютно никаких мыслей, кроме мыслей о том человеке, который стоит сейчас перед Вами. «Вы все для него».

Будьте на равне с клиентом. Если он стоит, и Вы встаньте. Если сидит, то присядьте рядом. Поза направлена к клиенту. Никакой речи не может быть о Ваших скрещенных руках или ногах. Только открытые позы. Руки спокойные, не теребят ничего и пальцы себе не «ломайте». Все это передаётся на невербальном уровне клиенту как Ваше беспокойство, неуверенность, скрытность, где-то возможный обман. И напротив, если клиент скрестил руки, он установил от Вас как бы «защиту»: я Вам не верю, не доверяю, я Вас не знаю. Снять её можно двумя способами.

Первый – продолжать вести себя и разговаривать с ним открыто и дружелюбно. Это правильный способ. Как правило, чуть поговорив с Вами, если Вы нравитесь клиенту, он расслабляется и сам открывается. Второй способ используют НЛПеры. Сначала мы устанавливаем рапорт, то есть подстраиваемся под клиента: копируем его позу, говорим с той же скоростью и интонацией, что и он, вплоть до подстройки дыхания. А потом, когда рапорт удачно установлен, ведём его по своей «дорожке» – раскрываем позу, замедляем или ускоряем темп речи. И клиенту никуда не остаётся деться, как последовать за Вами, так как на невербальном уровне он «привязан» к Вам. Не очень люблю эти способы, так как Вы думаете в этот момент как привязать человека, как его расслабить и тд, а в Вашей голове должны быть только мысли про то, как ему помочь и постараться все своё внимание направить на проблему или задачу клиента.

- **Установление причины обращения и желаемого результата**

Главное, что требуется от хорошего массажиста, это понять своего клиента. Не втюхивать ему все, что Вам в голову взбредёт, а, поняв до конца причину обращения, использовать весь свой опыт и знания для того, чтобы помочь клиенту.

Вопрос о причине обращения ставится примерно так: «С чем Вы к нам пришли?». О желаемом результате: «Какой результат Вы

хотите получить?». Это обязательно. Был у меня случай, пришла тётя, килограмм что двадцать. Ну, сразу понятно, казалось бы, что ей все услуги по коррекции фигуры нужны. А оказалось, что её фигура её полностью устраивает и она хочет поделаться массаж лица.

- **Уточнение, какие процедуры для данной проблемы/задачи уже делали, что помогло, а что нет.**

Получая ответ на этот вопрос, Вы «прощупываете» отношение клиента к тем или иным услугам, к теме массажа в общем. Например, он Вам ответит: «О, да!!! Я пробовала вакуумный массаж, это ужас какой-то!! Еле вытерпела и больше не пошла!». Понимаете, что Вашей ошибкой было бы, не спросив клиента и не зная его отношения к этому массажу, случайно его сделать? Вы бы, скорее всего получили такой же результат: человек больше к Вам бы не пришёл. А зная, что он пробовал, что ему помогло, а что нет, можно работать с ним дальше: а почему не понравилось? А Вы знаете, что если было больно, то значит, что и результат будет хорошим? И тд..

- **Выяснение возможных противопоказаний**

Об этом вопросе Вы должны помнить всегда! Это очень- очень важно! Противопоказания

и аллергические реакции. Узнайте об этом у человека на первой консультации. Можно слепо следовать инструкциям и как только человек назвал противопоказание, сказать ему До Свиданья. А можно быть гибким и думающим мастером, способным из любой ситуации находить достойные пути решения. Я расскажу как именно я работаю с теми, у кого есть ниже перечисленные противопоказания.

Возможные противопоказания, которые встречаются чаще всего:

1) Варикоз

Я обхожу зоны с выступающими венками и явно выраженными кровеносными сосудами, образующими так называемую «сеточку». Воздействие в этих местах слабое, никаких глубоких проминаний и никакой работы вакуумом.

2) Беременность

Я была беременной. И я знаю, как это тяжело – ноги ноют, спину ломит. Прихожу к массажисту, а он мне говорит, что беременность – это противопоказание и отправляет меня домой. Хочется или выть и плакать от этого или кинуть в него чем-нибудь тяжёлым! Я всю жизнь делаю себе массажи и массаж для меня – это не стресс, а спасение! Так что беременным, которые точно знают, что им станет лучше, делаем. Опять же, под их ответственность и расписку! Не дай Бог что случится с ребёнком, а она решит это связать ни с чем другим, а с Вашим массажем! Так что расписка

обязательна! Беременным – шейно-воротниковую зону (беременная сидит на стуле, склонив голову над массажным стоялом и положив лоб на руки), икры и ступни (мммм!! Блаженство -то какое!!!) (беременная лежит на боку), лицо и голова.

Не делайте массаж если срок беременности до 12 недель! Этот период самый рискованный и любое непривычное воздействие может привести к выкидышу. Пусть потерпит до 12 недели!

Антицеллюлитный массаж при беременности можно делать если ДО беременности клиентка его делала и успешно, привыкла к нему. Конечно, абсолютно без силы, скорей просто поглаживания и еле-еле перебор жировой складки. Нужно ли говорить о том, что область живота ни в коем случае не делаем?!?!?

Совет. Уговорите клиентку не делать антицеллюлитный массаж во время беременности. Это будет Ваша рекомендация «по-честному». Дело в том, что если она будет регулярно во время беременности совершать эти легкие антицеллюлитные движения, то кожа привыкнет. И после того, как она родит и ей можно будет делать уже в полную силу, эффект от массажа будет очень незначительным, так как кожа привыкшая к воздействию, она не даст яркой ответной реакции, как если бы её в это время не трогали.

3) Критические дни

Первые два дня не рекомендуется делать. Хотя бы в том плане, что в «эти» дни организм

занят совсем другим и эффекта от массажа (если это антицеллюлитный), будет не добиться. После второго дня нужно смотреть по самочувствию. Если болей нет, а выделения не обильные, то делать можно. Избегая зоны живота и поясницы.

На заметку! Если массаж направлен на коррекцию фигуры и снижение веса, то первые дни после месячных, самые благоприятные для этого! Организм понял, что зачатия не произошло и с радостью и легкостью «отдаёт» лишние жиры. Так что все похудательные процедуры эффективнее в несколько раз именно в эти дни! Это же относится к жиросжигающим тренировкам. «Благоприятный период» длится две недели после окончания критических дней. Дальше начинается неблагоприятный – перед критическими днями организм готовится к возможному зачатию и «ничего не отдаёт», а «копит» и готовится к возможной беременности. В эти периоды вес или не будет уходить совсем, или будет еле-еле. Лучше подобрать тренировки на работу с мышцами, а жиросжигающим процедуры заменить на скульптурирующие.

4) Хронические заболевания в стадии обострения

Люди сами не приходят на массаж в этот период, им не до этого.

5) Онкология

6) ОРЗ, грипп

7) Аллергия

Никогда не перечисляйте клиенту противопоказания. Это не терапевтично. Если у него не было этих противопоказаний, мнительные люди могут после перечисления задуматься и что-нибудь у себя найти. Просто спросите, есть ли у человека противопоказания. Если есть, он знает и сам скажет.

Если противопоказания есть, задача массажиста предупредить, что то, что назвал клиент, является противопоказанием и предоставить возможность (в случае, если варианты работы с ним Вы видите) самому взять на себя ответственность о решении делать массаж. Пусть напишет расписку, что о противопоказаниях предупреждён и сам настаивает на проведении массажа. Никаких претензий к массажисту предъявлять не будет.

Остальные противопоказания встречаются реже, но, опять же, смотрите на сколько человек осведомлён о них и на сколько готов идти на возможные риски.

- **Предупреждение о возможных реакциях на массаж.**

Возможной реакцией на массаж будут синяки, гематомы, отеки. Об этом нужно предупредить ДО массажа, так как если вдруг клиенту по каким либо личным причинам или убеждениям синяков оставлять категорически нельзя, нужно будет или менять программу или снижать интенсивность (и, как следствие, эффективность) массажа.

- **Консультация по питанию, физическим нагрузкам, дополнительным уходовым процедурам для достижения максимальных результатов от курса массажей.**

Для того, чтобы получить максимальный эффект от процедур, направленных на коррекцию фигуры и снижение веса, необходимо соблюдать три составляющих: правильное питание, повышенная физическая активность и антицеллюлитные жиросжигающие массажи.

Правильное питание гарантирует отсутствие поступления внутрь организма вредных веществ, которые тормозят обмен веществ, способствуют образованию шлаков и токсинов, отложению новых жиров.

Регулярный фитнес укрепляет мышечный коркас – то, что является основой фигуры.

А антицеллюлитные жиросжигающие массажи выравнивают кожу и подкожно-жировой слой поверх мышц.

- **Правильное прощание после сеанса**

Очень важно за время сеанса оставить после себя хорошее впечатление, это гарантия того, что человек к вам вернётся и не один раз. Уточните в конце сеанса, все ли понравилось клиенту, какие у него есть пожелания. Если Вы что-то, пусть совсем незначительное, подарите клиенту на прощание,

так он сразу же выделит Вас из огромного количества других массажных салонов. Это может быть книжка (например, про похудение), массажёр (например, антицеллюлитный), фитнес-батончик, журнал вашего салона или книжка ваших акций, визитка или золотая карта постоянного гостя.

Если человеку все понравилось, попросите написать отзыв на сайте вашего салона.

Прощаемся словами «Всего доброго», «Всего хорошего».

Массажист – профессионал

Люди любят профессионалов. Профессионал – тот, к кому не просто прислушиваешься, а чьё мнение глубоко авторитетно и является решающим. Помните, о чем эта книга? Работу свою нужно любить. Чтобы никого не мучать, а а напротив, приносить пользу и радость и себе, и людям. В области, в которой Вы работаете, Вы должны быть «как рыба в воде», и даже не как рыба, а как Ихтиандр:-)) – у него ещё и мозг был впридачу к жабрам ;-)). Не могу назвать профессионалом того, кто только выполняет ряд определённых действий, пусть и на все 100%. Например, тупо делать ногти с утра до вечера и изо дня в день. Пусть Вы делаете эти ногти лучше всех, но Вы не профессионал, если ограничены в своих действиях и довольствуетесь этим. Отличный специалист должен постоянно развиваться, получать новые знания, обмениваться опытом с коллегами, вести своих клиентов (то есть «быть с ними» даже тогда, когда они не у Вас на процедуре). Огромное значение имеет самосовершенствование себя как личности, независимо от профессии. Вы должны стать не только профессионалом в своей области, но и просто очень хорошим человеком, человеком, на которого хочется равняться, Ваша личность должна стать предметом для зависти и примером для подражания.

Для чего нужно становится профессионалом?

Во-первых, этим наполняется Ваш смысл жизни,

лично Вы чувствуете себя значимым и нужным. Также это необходимо для того, чтобы стать состоявшейся личностью, самореализоваться и самоутвердиться. Во-вторых, профессионалы являются двигателями прогресса. Мир в целом благодаря Вам развивается, придумываются новые формулы, изобретения, техники, методы. Ну и в-третьих, профессионалы неплохо зарабатывают, они смело могут ставить такие цены, какие сами захотят, тем самым осуществляя свои, опять же, личные желания и блага. Не забывая при этом вкладывать средства в себя, как в специалиста.

В-общем, где бы Вы ни работали – на себя или в организации, всегда будьте лучшим. Во всем. Будьте профессионалом.

Рабочее место

Ваше рабочее место – это Ваше Царство и здесь Ваши правила. Оно характеризует уровень Вашей компетентности, Ваше отношение к делу, аккуратность, внимательность, собранность и говорит о Вас не меньше, чем Ваш внешний вид. Оно должно быть организовано именно под Вас. Если Вы работаете не один, то необходимо выделять специальное время для того, чтобы перед началом Вашей работы все подготовить так, как будет удобно именно Вам.

Рабочее место массажиста – это, обычно, мини-столик на колесиках (это удобно, чтобы быть мобильным), но можно привыкнуть и к статическому

рабочему пространству (столик или полка возле массажного стола). Обязательно чисто и никаких посторонних или лишних предметов. На столике массажиста должно быть: масло нейтральное (специальное массажное, кокосовое или детское гипоаллергенное), салфетки специальные косметологические тканевые (маленькие и большие), хлоргексидин, необходимые массажеры, крем для завершения массажа (антицеллюлитный, разогревающий, лечебный) и мёд

Массажный стол или кушетка с чистой одноразовой простыней сверху. Сложенный плед лежит на массажном столе «в ногах».

Чистые, аккуратно скрученные полотенца тоже на массажном столе. Их можно использовать вместо пледа и подкладывать вокруг «дырочки для головы» (во-первых, так мягче, во-вторых, гигиеничнее, чтобы не соприкоснуться с «голой» кушеткой).

Одноразовое белье (специальные одноразовые стринги для проведения массажа и шапочка). Нужно иметь набор резинок для волос, так как девушкам это очень часто может быть нужно.

Под кушеткой – тёплый коврик. Он достаётся перед тем как клиент будет ложиться на стол и прячется обратно когда Вы приступаете к массажу, чтобы не топтать его.

В зоне, где человек переодевается, должен быть стул, вешалка для одежды, плечики, влажные салфетки, сухие салфетки, зеркало, коврик, ложка

и губка для обуви. Если сеанс массажа предполагает сначала поход в душ, то должны быть приготовлены и аккуратно сложены банные принадлежности (естественно, все чистое и одноразовое): махровый или вафельный халат, полотенца (2шт – для тела и для головы), набор одноразового белья (да, он должен быть и в наборе для душа и на массажном столе), одноразовые тапочки. В самом душе: шапочка для душа, индивидуальные ватные палочки, индивидуальная расчёска, шампунь, бальзам для волос, гель для душа и лосьон для тела (в маленьких саше), маленький кусочек мыла. Так же в душе должно висеть чистое полотенце для ног.

Мусорное ведро необходимо разместить в месте работы массажиста, в месте переодевания клиента и в душе. Мусор в ведре, в сменном мешке перед приходом клиента должен отсутствовать.

Рабочее место массажиста убирает сам массажист, в остальных зонах за порядком следит администратор, но если администратор проморгает, то это печально отразится и на Вашей собственной репутации, поэтому проверяйте всегда сами оснащение именно Вашего рабочего места, места, где переодевается клиент и душевой кабины.

Надо ли упоминать, что пол должен быть идеально чистым перед тем, как Вы запускаете клиента внутрь? Клиентам предлагайте сменную обувь в виде уютных тапочек. Крайний случай – бахилы.

Везде должен быть педантичный порядок – вырабатывайте в себе это как основную привычку.

Повышение квалификации

Когда Вы следите за всеми новинками в сфере массажа, косметологии и индустрии красоты в целом, Вы в тендеме с Вашими клиентами – Вам легче друг друга понимать и общаться. А когда Вы ещё и проходите обучение, дополнительные курсы и семинары, Вы становитесь все более и более компетентным в тех услугах, которые оказываете. Применяя полученные знания сразу же на практике, Вы тем самым «держите» клиента – он никуда не захочет от Вас уходить, все новинки он получает у Вас. Важно иметь своё мнение и из всего потока информации, которая нам преподносится на семинарах, тренингах и мастер -классах уметь выбирать действительно стоящие знание. Сейчас множество сомнительных курсов, множество обучающих центров, заинтересованных именно в продаже своей косметической продукции, а не в оказании помощи людям. Будьте внимательны и не поддавайтесь на рекламные описания новых продуктов или услуг. Думайте своей головой. На этих занятиях красиво описывают действие препарата, но лишь с той целью, чтобы Вы точно так же красиво это описывали своим клиентам, а они, совершенно некомпетентные и слепо верящие каждому Вашему слову, тратили большие деньги на совершенно ненужные или бесполезные для них процедуры.

К повышению квалификации относится обмен опытом и получение опыта от других специалистов. Для этого можно с коллегами – массажистами делать друг другу массажи, замечать новые массажные

движения, просить их сразу же показать и рассказать как они это делают. Полезно время от времени ходить в другие массажные салоны как клиент. Такие походы очень много дают и позволяют посмотреть на некоторые вещи со стороны.

Массажист заканчивает базовые курсы по массажу (классический, общий, медовый, антицеллюлитный, вакуумный) и уже после этого готов к работе. Повышением квалификации для мастера по массажу, стремящемуся стать профессионалом, может стать:

1) Мастер-классы по массажу:

- скульптурирующий массаж тела
- массаж Бразильская попка
- массаж Гуаша
- тайский массаж
- массаж лица
- детский массаж

Именно в студии Slim Girls Вы встретите эксклюзивные техники, которым обучаем только мы:

- скульптурирующий массаж лица Против второго подбородка
- массаж Тонкая талия, плоский животик
- массаж для груди Подтянутость Упругость Объём

- массаж ногами Аполлон
- массаж для беременных
- массаж для восстановления после родов
- массаж Бразильская попка SUPER +
- массаж Безоперационная липосакция
- эротический массаж ТРАНС ЭРОТИК
- авторский массаж Slim Girls

Усвоив различные приёмы, Вы справитесь совершенно с любой проблемой, которую можно решить массажем! Зная множество различных техник, Вы сможете комбинировать из этого всего свою, уникальную, наиболее действенную. Я например, могу с уверенностью сказать, что за все 8 лет, которые я занимаюсь массажем, я ни разу не сделала двух абсолютно одинаковых массажей. У меня есть «инструменты» (мои знания) и есть фантазия, интуиция и чуткость к клиенту. Мои руки подстраиваются не просто под каждого человека индивидуально, но и под каждое новое состояние или настроение этого человека в разные периоды времени. Да, должен быть талант и огромная любовь к своему делу, тогда этому можно научиться ;-))!

2) Косметологические процедуры:

- мезотерапия (против целлюлита и жировых отложений)

- миостимуляция

- элементарная косметология (перед массажем лица и вдобавок)

Косметологические процедуры станут прекрасным дополнением к массажу. Будьте внимательны – именно в косметологических мастер – классах часто встречаются «рекламные разводы» (описание действия препарата красивое, а на деле это абсолютно бессмысленная, да ещё и дорогостоящая процедура или препарат, крем) Проверяйте все, что хотите делать людям, на себе. Так Вы сможете точно убедиться в эффективности или неэффективности и, в глазах клиента, Ваш профессионализм ещё выше, когда Вы говорите не о «какой-то процедуре, которую кто-то делает себе», а о той процедуре, которую Вы сами испробовали на себе и сами гарантируете её эффективность. Пожалуйста, никогда не опускайтесь до вранья! Лично я изначально для себя решила – всегда говорить клиентам только правду. Это мой принцип и моя репутация. Все мои отзывы в интернете настоящие, все фотографии «до» и «после» – это мои реальные клиенты и без фотошопа. Это я к тому, что на многих курсах (даже!!)

рассказывают где и как можно сэкономить, надурить, раскрутить клиента и тд. Хочется плевать от такого. Им лишь бы продать. Мне не лишь бы продать. Пусть я сделаю намного дешевле процедуру, но моя совесть по крайней мере будет чиста – я сделала человеку то, что ему действительно нужно, а не то, за что я бы получила больше денег.

3) Психология и психотерапия

- курс Эриксоновский гипноз

- шаманские практики

- курс нлп

- ароматерапия

Психическое состояние клиента так же важно как и физическое. Настоящий профессионал должен уметь устанавливать равновесие и баланс между ними. Верх мастерства – чувствовать человека, чем он на данный момент обеспокоен и уметь разобраться, подстроиться и помочь не только руками, но и психической поддержкой.

4) Диетология

- курс по правильному питанию

Невозможно получить потрясающие результаты от антицеллюлитных жиросжигающих массажей, не питаясь при этом правильно. Многие клиенты пробовали или пробуют множество диет и Вы должны в них разбираться и ориентироваться. Лично я в свое время чисто для эксперимента, испробовала их все. И могу с уверенностью поддержать разговор на тему диет и вставить свои комментарии. Конечно, вывод один: диеты дают только краткосрочный результат. Нужно заводить привычку правильно питаться. А у Вас, как мастера, работающего с телом человека, это прямая

обязанность – предупредить и научить, помочь выработать правильные привычки в питании для достижения максимальных результатов от массажей. И ещё – цените свой труд. Вы вкладываете свои силы, свой годами наработанный профессионализм, своё время, а человек вот так вот просто берет и после массажа ржёт булки на ночь. Вам себя не жалко?!? Уважайте себя сами, требуйте к себе уважения и от окружающих, не позволяйте такого наплевательского отношения, которое Вы смело можете принять на свой счёт для своих «грозных» замечаний.

Вот список диет, которые Вам нужно знать. Они кардинально отличаются друг от друга: Кремлевская диета, диета Кима Протасова, Диета клиники Майо, Система Минус 60, диета на детском питании, ABC.

5) Спортивные мастер-классы

- курс фитнес-инструктора

Как хороший массажист, Вы должны тщательно изучить физическую культуру. Вы работаете с телом. Аспорт – это важное составляющее здорового и красивого тела. Конечно, Вы, как специалист, должны советовать грамотный подход – заниматься спортом регулярно. Если не получается часто, то хотя бы пусть будет регулярно. Раз в неделю, так раз в неделю, даже раз в две недели, так раз в две недели, но зато пусть это будет на протяжении всей жизни.

Из полезных советов, кроме общего повышения физической активности, всегда рекомендуете крутить массажный обруч. Массажный обруч должен быть обязательно тяжелым (тяжелее, чем 1, 7 кг, лучше 2, 5) и желательно с массажными пупырышками.

6) Чтение специальной литературы и поиск информации в интернете.

Не бойтесь признаваться, что Вы чего-то не знаете. Все знать не может никто. Поэтому, если, например, клиент Вас подловил и спросил: «А Вы знаете, что за процедура – кавитация?» или «а как Вы посоветуете при курсе МОК восстановить кишечную микрофлору?», Вы, если не знаете, так смело и говорите: «Вы знаете, я этого раньше не знал! Вот так удивили! Спасибо Вам большое за Ваш вопрос, я его обязательно изучу и дам Вам своё профессиональное мнение». Дальше – дали обещание – исполняйте! К следующему сеансу у Вас от зубов должно отскакивать то, чего Вы сегодня не знали.

Будьте «фанатичными жадинами» до новой информации – обращайтесь везде своё внимание на интересующую Вас тему (случайно статья попала в журнале, ссылка в интернете, чей-то разговор в общественном транспорте и тд), набрасывайтесь на неё и тщательно «пережевывайте» и «переваривайте». Обязательно перед этим профильтровав её и отделив «Семёна от плевел» – у Вас всегда должна быть своя голова на плечах и своё мнение.

Не верьте вслепую всему, что видите или слышите – это тоже кто-то когда-то придумал. Полагайтесь на свой здравый смысл и свою элементарную логику.

7) Просмотр видео-роликов на Ютубе

Очень любопытное занятие ;-)), там Вы обогатите свой профессиональный запас массажных навыков на опыте массажистов со всего мира;-)!! Рекомендую понравившиеся новые для Вас массажные движения сразу же отрабатывать на практике. Посмотрел – это одно, а дал рукам попробовать – это другое. Руки имеют «мышечную память», то есть, когда новое движение будет достаточно отработано, оно отложится в мышечную память и Вам не нужно будет в следующий раз напрягаться, чтобы вспомнить, как оно делается. Ваши руки, только коснувшись тела, все сделают сами;-).

8) Написание собственной методички, книги.

Интересное и увлекательное занятие, шаг вперёд в личностном и профессиональном росте. Если Вы написали книгу, то это плюс к Вашей репутации. После выпуска собственной книги Вы становитесь настоящим экспертом в своей области. А люди любят экспертов.

9) Съёмка собственных видео-роликов. Создайте свой канал на Ютубе. Снимите то, как Вы делаете массаж, смонтируйте видео-ролик,

вставьте собственные комментарии. Видео может быть обучающим (например, Вашим личным методикам или особенным техникам) или снятым в рекламных целях (тогда это видео должно показать Вас в выгодном свете. Такие видео являются постановочными и его основная роль – привлечение к Вам клиентов).

10) Фотографии «до и после». Заведите себе за правило всегда фотографировать клиентов ДО процедур, на первом визите и ПОСЛЕ курса. Помните, что окончательный результат оценивается спустя два месяца. И хорошо бы, чтобы спустя два месяца у Вас были ещё фотографии. Собирайте их в личное портфолио. Делайте коллаж «до и после», обязательно подписывайте на самой фотографии своё имя (чтобы никто у Вас их не воровал ;-)). Делайте замеры сантиметровой лентой и храните результаты у себя. Бывает такое, что на фотографии результат не очень виден, а по сантиметрам объём ушёл хорошо.

Эта привычка не только будет приносить Вам новых клиентов (когда Вы выкладываете своё портфолио в интернете), но и предостережет от возможных конфликтных ситуаций, когда клиент жалуется, что не видит результат от курса. Вы показываете ему фото и замеры до и после и конфликт исчерпается. Это не относится к тем, кто во время курса продолжает активно нарушать данные Вами рекомендации, неправильно питаться, что будет приводить только к ухудшению результата и к набору веса и увеличению объемов, независимо от проводимого курса массажей.

11) Создайте свой сайт. Создайте группу вконтакте. Опишите там свои услуги, разместите фото «до и после» Ваших работ.

12) Собирайте отзывы Ваших клиентов. Раздел «Отзывы» может быть в Вашей группе вконтакте, на сайте, в книге отзывов, на независимых ресурсах (форумы где оставляют отзывы об услугах), в Инстаграмм как скриншот экрана с отзывом. Клиенты любят читать отзывы и идти к мастеру по рекомендации.

Нужно ли отвечать на каждый отзыв? Не обязательно, но желательно поддерживать таким образом контакт с клиентом. Ответить не банальное «пожалуйста», а отметить какую -то особенность этого клиента, например, как с ним легко, весело и быстро пролетает время сеанса. Или какой она интересный человек и Вы с удовольствием слушаете её рассказы о тех странах где она путешествует. Никогда не льстите. Говорите только действительно то, что есть на самом деле.

Что делать, если написали негативный отзыв?

Невозможно нравится всем. Бывает такое, что пишут критику, к которой стоит прислушаться, согласится и исправить то, что не понравилось клиенту. Лучше не оставлять такой отзыв без комментария. Комментарий (а его будут читать все люди, в том числе, Ваши будущие клиенты) должен своим смыслом и содержанием соглашаться с указанной проблемой, обещать её исправить и благодарить за критику.

Бывает такое, что клиенты не совсем «в адеквате», их цель по жизни – поспорить, поругаться, быть всем вечно недовольным, в-общем «и трава-то ему не зелёная и небо-то ему не голубое». А отзыв скорее напоминает наглое хамство, чем здоровую критику. Если попробовать ответить на такое сообщение, можно нарваться на бессмысленные и «тупые» высказывания, не имеющие под собой ни аргументов, ни конкретных причин негодования. Разговора «по существу и по-делу» произойти тут не может и любая попытка оправдаться приведёт к разведению ненужного балагана в разделе «отзывы моих дорогих клиентов». Самый лучший способ это предотвратить – игнорирование. Удалить сообщение, не несущее никакого смысла и не отвечать. Если есть возможность занести «вредного» клиента в бан или в «чёрный лист», сделайте это. Обратите внимание, что если Вы это сделаете, а «косяк» с Вашей стороны действительно был, то Ваша репутация пострадает – Вы удаляете негативные отзывы и оставляете только хорошие – клиенты это не любят и доверие к Вам будет подорвано.

Клиентская база

Даже если Вы работаете не на себя, всегда ведите собственную клиентскую базу. Записывайте номера телефонов, имена, дни рождения своих клиентов. Всех. И любимых и постоянных, и тех, кто побывал у Вас всего лишь раз. И тех, кто только интересовался Вашими услугами. Настоящий профессионал ещё запишет даты важных событий из жизни своего

клиента, кличку домашнего питомца, имена мужа и детей и их дни рождения. Для чего это нужно? Оказывая столь тщательное внимание своему клиенту, Вы показываете, на сколько:

- а) клиент для Вас важен
- б) Вы истинный профессионал

в) а теперь ещё и очень близкий друг. Такие дружественные связи закрепляют ваши отношения на всю жизнь.

Поверьте, такого отношения, как у Вас, этот человек вряд ли где-то встретит даже в обычной жизни! Представляете его восторг, когда в столь необычном месте, как массажный кабинет, он найдёт такого «чудо» – специалиста?!

Клиентскую базу можно вести в Exel, в телефоне. Я, например, клиентскую базу записываю в Гугл облако (в телефоне есть функция «сохранить контакт в... (Ваша почта в gmail)» и контакт сохраняется сразу в облако, откуда никогда никуда не денется и эту базу можно посмотреть с любого цифрового носителя. Очень удобно, если Вы делаете смс -рассылку своим клиентам.

Работа с клиентской базой.

Во-первых, с помощью смс рассылки Вы легко сообщите всем своим клиентам о новой акции.

Во-вторых, поздравляйте клиентов с их Днями

Рождениями. Это отличный способ напомнить о себе и позвать их на подарочную услугу.

В-третьих, обращайтесь к клиенту по имени. Мы, например, записываем каждого клиента в телефон и при его следующем звонке уже здороваемся с ним по имени. Это очень приятно и выгодно Вас отличает на фоне других салонов.

Привычки массажиста

У хорошего специалиста должны быть свои профессиональные привычки. Например такие как:

1) Привычка – мыть руки и сообщать об этом клиенту. Клиент либо пришёл к Вам в первый раз, либо ходит уже очень давно. Он либо Вам доверяет, либо не доверяет. опередите все его размышления на эту тему. Всегда комментируйте свои действия по гигиене:

«Сейчас я помою руки и мы приступим к процедуре»

«Пожалуйста, располагайтесь на этой ОДНОРАЗОВОЙ простынке, которую Я ВАМ постелила (!! А не она лежит здесь с утра и Вы – уже четвёртый кто ей пользуется)

Для процедур по мезотерапии:

«Вот, смотрите, шприцы одноразовые, открываю при Вас»

«Смотрите, срок годности до....., ещё два года»

2) Привычка давать клиенту визитку. Не жалейте денег на красивую дизайнерскую бумагу. Визитка – Ваше лицо, она так и называется. Поэтому здесь не стоит экономить и делать «хоть бы как». Сделайте красивую, четкую, понятную. Она должна вызывать желание носить её всегда в своём кошельке и прийти к Вам, а не желание выбросить её в ближайшую урну.

3) Привычка звонить клиенту на следующий день после значимой процедуры и спрашивать как он себя чувствует. Например, после первого сеанса (от которого могут появиться синяки, гематомы, отеки). На первом сеансе человек решает, придёт ли он к Вам в следующий раз. Поэтому важно быть рядом в момент его решений, подбодрить, похвалить, напомнить, как важен результат.

Так же после любого другого сеанса (мезотерапия, новое обёртывание, новая техника массажа).

4) Привычка просить написать о Вас отзыв. Когда Вы видите, что клиент очень доволен, говорите ему, что Вам будет очень приятно, если он напишет отзыв там-то там-то.

Клиент за время сеанса потратил деньги, а Вы

потратили силы, время, здоровье. Поэтому очень справедливо просить его в качестве благодарности приносить и Вам пользу – просить написать отзыв, по которому придут ещё клиенты.

Берегите репутацию и никогда не пишите отзывы сами про себя. Возьмите себе за принцип, что все отзывы у Вас всегда настоящие.

5) Привычка заботится о себе.

- С самого начала Вашей деятельности массажиста тренируйте себя делать массаж в правильной позе. Для того, чтобы определиться, какая поза правильная, нужно встать к стене спиной так, чтобы пятки, ягодицы, лопатки и затылок касались стены. Спина расправлена, грудь вперёд. Зафиксируйте это положение и отойдите от стены. Теперь наклонитесь над массажным столом не прогибаясь в спине, на градусов 25-30, поднимите предплечье и кисти рук. Вот в таком положении работает массажист. Никакой нагрузки на спину и задействована только зона предплечья и кисть, а не вся рука.

- Во время массажа не давите всем своим весом на суставы пальцев. Повреждённым суставы практически нереально восстановить, берегите их. Используйте вспомогательные массажеры, которые будут аналогичны воздействию пальцев.

- Берегите своё психическое и эмоциональное состояние. Работа массажистом – это работа не

только физическая. Для того, чтобы человек к Вам ходил, очень важно быть не просто массажистом, но и отличным психологом и другом. Помогая людям советами и разговорами, ни в коем случае не перенимайте их проблемы на себя. Чётко отделяйте свою личную жизнь от своей работы. Не таскайте проблемы из своей личной жизни на работу и обратно.

План общения идеального массажиста с клиентами

Решение конфликтных ситуаций

Всегда проще предотвратить конфликт, чем его решать! Старайтесь не допускать дело до «разбирательств на высоких тонах».

Для того, чтобы решать конфликтные ситуации самому, без участия руководства, необходимо владеть не только знаниями психологии человека, но и юридическими аспектами работы салона красоты, знать законы о защите прав потребителей и правила предоставления услуг в сфере красоты, уметь ими парировать при разговоре. Поэтому, решение любого рода конфликтов, лучше всего передать тому, кто грамотно с этим справится. Ну, или самому учиться, учиться и ещё раз учиться, чтоб разбираться во всех юридических аспектах работы в сфере красоты.

Работа с возражениями и протестами

Никогда не спорьте с клиентом. Помните золотое правило: Клиент всегда прав. Если клиент оказывает «сопротивление» в каком-то вопросе, не упирайтесь в свою точку зрения и не доказывайте, что он не прав.

Во-первых, согласитесь с тем, что он говорит или похвалите его за то, что он имеет на этот счёт своё мнение. А потом скажите, что Ваше мнение по этому вопросу, как специалиста, несколько иное...

- «это дорого»
- - да, согласна, это НЕ ДЕШЕВАЯ процедура. Но, поверьте, она того стоит! За минимальное количество процедур Вы получите максимальные результаты.
- «я не могу себе позволить»
- - Да, не каждый может позволить себе тратить такую сумму денег. Давайте подберем для Вас более доступные процедуры. Например, можно не 10 сеансов обертываний сделать, а через каждые три массажа, то есть 3-4 во время курса.
- Помните выражение – «самое лучшее вложение -это вложение в себя»?
- «я стесняюсь идти к массажисту-мужчине»
- - Да, некоторые девушки стесняются идти к массажисту, а зря. Массажисты – как врачи – «бесполое существа». Делать для них массаж – это работать с телом и конкретной проблемой. Поэтому Вы смело можете довериться массажисту -мужчине. Тем более, бытует мнение, что массажистом, так же, как и повару, лучше быть мужчиной ;-)! И голова трезва, и руки сильные ;-)!

- «мне больно, я хочу остановить массаж»
- - Я понимаю, что Вам не просто сейчас. Пожалуйста, соберитесь и потерпите. Вы же сами к нам пришли. Помните, какой результат Вы хотите получить? Вот и придётся ради этого потерпеть! Никто не говорил, что будет просто! Первые сеансы – самые тяжелые. Зато когда перетерпите, потом кожа и тело привыкнут и будет намного легче, уже через 3-5 сеансов! Потом будете только вспоминать и улыбаться ;-)))!
- «я боюсь делать массаж на животе»
- - Я понимаю Ваши опасения. Если массаж делает профессионал, бояться нечего! Уже множество клиентов рискнули и остались довольны результатом! А так – не обидно ли Вам будет – все зоны проработали, а живот оставили?? Лучше уж сразу его захватить и делать вместе! А наш массаж делается только на жировой складке живота, без давления на живот и внутренние органы, так что бояться точно нечего!! Поверьте, результат того стоит!!
- «обёртывание я уже делала в другом салоне, мне не помогло»
- - Согласна! То, что делают во многих других салонах – чаще всего щадящие или нейтральные обертывания, которые влияют только на верхние слои кожи. У нас, например, очень сильные составы, которые

мы изготавливаем индивидуально под каждого! Наши обёртывания дают мощные результаты за счёт того, что сам состав очень жесткий (придётся потерпеть когда будете лежать) и лежать необходимо не менее часа, чтоб получить похудательный эффект. У нас профессиональное инфракрасное термоодеяло, которое прогревает все тело насквозь, за счёт чего нанесённая термомаска действует в десятки раз сильнее, чем без него.

Как и когда говорить о ценах

Если во время сеанса массажа человек просит рассказать о каких – то услугах подробнее, рассказывайте. Если он спрашивает, сколько стоит, можно и сразу ответить, а можно сказать, что вопросы по ценам лучше обсуждать когда вы закончите сеанс массажа. Эстетически это более корректно.

Телефонный разговор

Телефонный разговор на столько же важен, на сколько важно личное общение. Клиент после разговора с Вами по телефону делает окончательное решение – приходить ли ему в ваш салон. Ваша задача, чтобы он обязательно пришёл и как можно скорее! Уделите клиенту ВСЕГО СЕБЯ: своё время, свой профессионализм, своё внимание. Перед тем,

как берете трубку телефона, улыбнитесь. Уже давно доказано, что человек «на другом конце провода» чувствует разницу между интонацией когда Вы улыбаетесь, а когда нет. Отвлекитесь от всех своих дел и все внимание направьте на звонящего человека. Не нужно в этот момент куда-то бежать и громко дышать в трубку, не нужно жевать жевачку, не нужно, чтобы на заднем фоне у Вас лаяла собака, плакал ребёнок или шумел поезд в метро. Не нужно, как Юлий Цезарь, одновременно говорить и с клиентом на ресепшене, и с клиентом по телефону. Умейте ориентироваться на месте и расставлять приоритеты так, чтобы всем уделить внимание и никого не обидеть.

Допускается, чтобы на заднем фоне играла фоновая музыка в салоне.

Почти во всех салонах есть администратор, который отвечает на телефонные звонки. Массажисты, которые работают на себя, отвечают и на телефон сами. В любом случае, иметь представление о том, каким образом общаться с клиентом по телефону, Вы должны.

- Если звонят Вам
- Ответить на телефон можно примерно так:
 - Студия массажа Slim Girls, администратор Мария. Добрый день, Виктория (это если клиент уже был и Вы внесли его в записную книжку телефона)
 - Можно записаться?

- Да, конечно! На какую процедуру Вы бы хотели попасть?

- Скажите, какой день и время Вам были бы удобны?

«Можете посоветовать?»

- Конечно посоветую! Какие у Вас пожелания, предпочтения?

«Какой мастер лучше?»

- Мы регулярно контролируем качество работы специалистов, поэтому за профессионализм можете не переживать, все делают примерно одинаково. Здесь больше вопрос в Ваших личных предпочтениях, с кем психологически Вам будет комфортнее. Можете попробовать прийти к нескольким мастерам и выбрать среди них того, с кем больше понравится.

«Какая процедура лучше?»

- По эффективности все услуги одинаковые, просто они разные по воздействию. Нужно смотреть на Вас лично и уже под Вас индивидуально выбирать массажи или услуги, которые подойдут именно Вам.

После того, как мы записали человека на процедуру и разговор на этом заканчивается,

в конце повторяем еще раз все данные записи: «Хорошо, Людмила, записала Вас на этот вторник, 12 февраля, в 14:00 к мастеру Виктории, в ПИК, 5 этаж. Ждём Вас ;-))!» Прощаемся:» Всего хорошего», «Всего доброго».

- Если звоните Вы

Например, чтобы уточнить запись. «Добрый день, Ксения. Меня зовут Мария, я администратор массажного салона Slim Girls. Вам удобно сейчас разговаривать?» Обязательно спрашивайте, удобно ли человеку сейчас с Вами говорить !

Массажист – психолог – друг

О, это моя любимая тема! Так люблю ходить по разным местам, где делают массаж и критиковать, критиковать, критиковать... Да потому что! И так редко встретишь нормального человека, а ещё чтоб этот человек массажистом был – вообще на грани с фантастикой! Чаще хочется взяться за голову от этих горе-массажистов и завывать:» Господи, ну откуда же вы такие беретесь?!?!?» Один раз я наткнулась на массажистку, которая сходу мне «Ты-кать» стала и матом разговаривала. Еще случай был – массажистка одной рукой массаж делала, а другой по телефону разговаривала. Но чаще всего среди массажистов встречаются довольно неплохие люди, но абсолютно не думающие о том что они и как говорят. То есть их разговор, как профессионала, подразумевает под собой не пустую болтавню, а каждое слово должно быть взвешенно и обдуманно, разговаривать с клиентами нужно терапевтично. Например:

Как говорят чаще всего мастера салонов красоты, в том числе массажисты	Как нужно говорить мастеру – профессионалу с клиентом	Комментарий
Что – то Вы сегодня очень плохо выглядите, у Вас что-то случилось?	Как Вы себя чувствуете, как у Вас дела	Очень часто мастера ошибочно делают суждение, что клиент с плохим настроением. Может он просто задумчивый сегодня? Или у него всегда такое выражение лица? а Вы тут даете ему установку, что он плохо выглядит или грустный и тем самым сами портите ему день (
Вы, наверно, устали	Если Вы это видите, молчите по этому поводу. А в конце массажа говорите примерно так: Для того, чтобы помочь, в процессе говорите что-то типа «это движение восстанавливает силы», «обычно после этого массажа у всех клиентов проходит накопившаяся усталость и приходят новые силы» и тд.	Даже если человек действительно устал, не нужно говорить ему об этом. Этими внушениями Вы только поддерживаете его упавшее состояние и никак не способствуете восстановлению.
У Вас очень кривая спина (запущенный целлюлит)	Об этом не говорят. А говорят о том, что привело клиента к нам, что он уже с этим делал, что помогало, а что нет.	Вот это Вы зачем сказали? Чтобы расстроить и унижить человека еще больше тем утверждением, которое он и без Вас знает?!

Идеальный массажист = массажист с золотыми руками + профессиональный психолог + добрый друг.

Массажист с золотыми руками

1. *Как ни крути, а вот руки массажиста должны быть сильными.* Сильными они могут быть и у хрупкой с виду девушки, и у двухметрового амбала и зависит сила только от натренированности. Бывает, худенькая девушка мнет спину «будь здоров», а бывает, здоровенный мужик гладит еле – еле, что хочется сказать «хватит, с Вами все понятно..» , уйти и никогда больше не возвращаться.

Часто массажисты, особенно начинающие, боятся прикасаться к телу и дрожащими руками и короткими урывистыми движениями начинают трогать тело клиента – это противненько и сразу в голове у клиента загарается лампочка «блин, че я пришел, только денег зря потрачу».

Силу показывайте сразу. Даже нанесение масла в самом начале – это уверенные, с сильным нажимом, размашистые движения. Размашистые – не значит небрежные. Относитесь к телу клиента с любовью и уважением. Размашистые – это длинные, не заканчиваются в середине спины, а обхватывают все прилежащие зоны (плечи, руки) целиком, как бы обнимая и создавая защитное пространство вокруг тела клиента.

Если женщина легла на массажный стол в лифчике,

массажист имеет полное право, даже не спрашивая ее разрешения, его растегнуть (тем самым обеспечив себе полную доступность к массируемой зоне). Если Вы – девушка – массажист, это добавит Вам только плюсов. Если Вы – мужчина – массажист и пока недостаточно уверены в общении с клиентами, чтобы это не выглядело как хамство или унижение достоинства женщины, перед тем, как растегивать лифчик, предупредите ее (предупредите! А не спросите), что Вы его растегиваете и уверенным движением сделайте это.

2. *Не зацикливайтесь на себе, а думайте только о том, как сделать приятно клиенту и как ему помочь.* Не выносите самостоятельных вердиктов о том, что беспокоит клиента. И не старайтесь продемонстрировать всю свою ловкость, мастерство и умение в массаже вместо того, чтобы направленно решать проблему клиента.

Спрашивайте в самом начале, какие зоны хотелось бы проработать сильнее или подольше, в процессе интересуйтесь, достаточно ли сильно или можно посильнее и в конце еще раз поинтересуйтесь, достаточно ли проработана желаемая зона или еще немного доработать.

Личный массажист – лучший психолог

1) *Никогда не грузите человека своими проблемами.* Человек не для того к Вам пришёл, чтобы в добавок к своим проблемам, внагребку

получить ещё и Ваши.

Иногда Вам самому может быть очень интересно рассказать свой опыт. Будьте внимательны. Часто специалисты рассказывают о случаях из своей жизни, якобы приводя пример для решения проблемы клиента, но на самом деле на подсознательном уровне такой специалист тешит своё самолюбие, мол, «вот я какой крутой, а ты бедолага». Люди это чувствуют. Не нужно этого делать. Приводите примеры не для того, чтобы похвастаться или показаться «выше», а для того, чтобы действительно оказаться полезным человеку.

2) Если у Вас день не задался, Вашему клиенту НЕ НУЖНО ЭТОГО ЗНАТЬ! Был у меня случай. Прихожу к массажисту, а она мне говорит, что день у неё неудачный, все из рук валится.. Капец. А я сейчас ложусь к ней на массаж! Какого мне себя чувствовать?!? А представьте, что хирург, у которого Вы собрались операцию делать, или косметолог, у которого губы увеличивать, скажет Вам, что день у него что-то сегодня задался!!

Свои проблемы, приходя на работу в массажный кабинет, оставляйте за порогом. А когда идёте домой, работу оставляйте на работе, а не тащите с собой.

3) Больше слушайте, чем говорите. Помните, человек, который пришёл к нам с проблемой, уже принёс с собой её решение. Только это решение необходимо помочь ему вытащить из подсознательного уровня в сознательный. Это просто сделать при помощи наводящих вопросов. Ваша задача задавать вопросы об интересующей

человека проблеме, чувствовать, куда его клонит и углублять вопросами его ещё дальше. До тех пор, пока или ему не придёт в голову решение или хотя бы не станет легче.

4) Избегайте негативных слов. Таких, как: больно, холодно (замена: как Ваши ощущения?), деньги (замена: возможности), места на это время для записи нет (могу предложить Вам такой-то день и такое -то время. Только готовое предложение. Без указания того, что Вы чего-то не можете или время занято)

5) Непрофессионально, например, при записи говорить клиенту: завтра у мужа день рождения, я не смогу Вас взять, в четверг мы с дочкой идём к стоматологу.. Знаете, мы месяц очереди ждали.. Тоже не могу. А в пятницу мы на дачу уезжаем, у бабули День Рождения, она обидеться, если мы не приедем... Это капец. А таких массажистов полно!! И не только массажистов, во всех сферах услуг !! ЗАПОМНИТЕ!!! Как бы Вам не хотелось обратного, ТАКОЙ РАЗГОВОР – ПОЛНЫЙ ОТСТОЙ, ненужная болтовня, это НЕ СПОСОБ показаться «простым таким человеком», ЭТО ГРУЗ-ПАКЕТ своими проблемами, которые, поверьте, кроме Вас самих, никому не интересны!

Хороший массажист – Ваш верный друг

Каждый из нас мечтает иметь самого настоящего, самого верного и преданного друга. Как стать им для Вашего клиента?

1. Всегда помните О своем клиенте и ПРО своего клиента. Недопустимо путать его имя или истории из жизни с кем – то другим. Наоборот, чаще напоминайте про ту или иную историю из тех, что он Вам рассказывал, подчеркивая этим, что Вы все про него помните.
2. Задавайте уточняющие вопросы в ходе его рассказа. Это показывает на сколько внимательно Вы его слушаете и на сколько внимательны Вы к его персоне (что так важно каждому и нас).
3. Выходите за рамки общения «клиент – массажист в кабинете». Если Вы можете чем – то помочь клиенту в решении его личных проблем или задач, делайте это! При чем сразу же, в этот же или на следующий день! Например, дать какой – то полезный контакт, принести из дома очень интересную книжку, которую Вы советуете прочитать клиенту как способ решения его задачи или сходить вместе на каток, если клиент вдруг в разговоре жалуется, что ему не с кем сходить на каток ;)).

Техника безопасности

Дорогие коллеги! Для того, чтобы полноценно, счастливо и долго работать на любимой Вами работе (а я надеюсь, что если б работа массажистом не была для Вас любимой, Вы не читали бы эту книгу), **БЕРЕГИТЕ СЕБЯ!**

Вы задумывались когда-нибудь, почему в правилах самолета говорится, что при разгерметизации баллонов с воздухом, сначала обеспечить доступом кислорода себя, а уже потом ребёнка? Потому что если не выживите Вы, Ваш ребёнок без Вас, с кислородом или без – мало шансов что выживет.

Так же и в нашей с Вами работе массажистом. Сначала позаботьтесь о себе, о комфортных условиях своего рабочего месте, о психологическом комфорте, а уж потом о клиентах. Потому что если у Вас будет болеть спина, руки, ноги, у Вас будет плохое настроение от недосыпания или болезни хронического трудоголика, клиентам Вы такой не нужны и вряд ли поможете им. Люди все чувствуют. И как бы тщательно Вы не старались скрыть свои недомогания улыбкой, клиенты на невербальном уровне все поймут и, в лучшем случае, перестанут к Вам ходить какое – то время, в худшем – перестанут ходить вообще.

Итак. Первое, это безопасность на физическом уровне.

Спина, кисти рук и Вены на ногах – вот те части тела, которые у массажистов требуют пристального внимания и регулярной заботы о них.

Для того, чтобы Ваша спина была всегда здорова и не доставляла Вам дискомфорт или болезненные недомогания, следите за её положением во время работы и во время сна.

Правильное положение во время работы:

1. Отрегулируйте высоту массажного стола. Если это невозможно, то заранее выбирайте массажный стол под свой рост. Для этого Вам необходимо встать боком рядом с массажным столом, положить полностью ладонь руки на него. При этом вся рука должна быть прямой. Если получилось – массажный стол для Вас !
2. Встаньте спиной к стене так, чтобы затылок, лопатки, ягодицы и пятки касались стены, без изгиба в пояснице. Спина должна быть ровной. Зафиксируйте это положение. Теперь подойдите к Вашему массажному столу, сохраняя при этом зафиксированное положение. Сделайте наклон 30%. Вот в таком положении Вы и должны приучиться работать. Если неудобно – тем более! Значит, у Вас есть все предрасположенности к возникновению проблем со спиной. Выработывайте эту привычку и она Вам сохранит спину, поясницу на долгие годы ;-)!!
3. Зафиксировав правильное положение спины, массаж следует выполнять так, чтобы все

усилие сконцентрировать на кистях рук. Не нужно делать наклоны всем корпусом, беспорядочно распределять силы по всей руке. Тренируйте мышцы кисти (можно купить эспандер для кистей) и таким образом Вы сможете экономить силы всего Вашего организма во время массажа и делать массажей в день столько, сколько Вам хочется.

4. Конечно, у начинающих массажистов могут в первые месяц-два болеть суставы пальцев, кисти рук. Это нормально и к этому нужно быть готовым. Особенно по ночам. Для того, чтобы облегчить Ваш дискомфорт, купите мазь для суставов, на ночь намажьте жирным -жирным слоем кисти рук и оденьте косметические перчатки до утра. И утром станет легче, и, подделав такие процедуры, болезненные ощущения в принципе пройдут скорее.
5. Берегите суставы. Руки массажиста -его хлеб. Но, разве Вам хотелось бы к старости получить проблемы с суставами пальцев?!? Если Вы делаете сильные массажи, используйте массажеры как имитацию Ваших пальцев – так и сильнее получается, и суставы целы остаются.

Второе правило безопасности – Ваш психологический комфорт.

Были случаи, когда неподготовленный в психическом плане массажист, не выдерживал

психологического давления со стороны клиентов и уходил. Вы только представьте себе. Целый день работы с разными людьми. И хорошо, если люди жизнерадостные и силы не только забирают, но и , через позитивный настрой и разговор, восстанавливают. А бывает, приходят клиенты и у каждого свои проблемы, Вы всех слушаете, к каждому проникаетесь, проявляете соучастие и сострадание, а в конце дня – как выжатый лимон – в лучшем случае, в худшем – Вы тащите этот «груз» домой, передаете накопленный негатив на окружающих, на членов семьи... А на следующий день тоже самое.. Потом ещё. Состояние подавленное, энергия забивается, возможен психологический срыв.

1. Для того, чтобы этого не случилось, запомните одно золотое правило и следуйте ему всегда (тоже все зависит от того, как быстро Вы сможете выработать привычку ему следовать): Поставьте жесткое ограничение – «работа. личная жизнь». И никогда их не смешивайте. Не таскайте проблемы с работы домой и обратно – с дома на работу. Как только переступили порог своего салона или кабинета массажа, все проблемы, мысли, плохое настроение по личным делам – все это оставляете за порогом и одеваете «роль» массажиста – улыбка, позитивный настрой, готовность и желание работать и помогать людям.

Работать – делать все от вас зависящее, чтобы зарабатывать максимум денег. Ведь для этого Вы работаете. А количество заработанных денег прямопропорционально качеству оказываемых

услуг и Вашему подходу к клиентам. Заполните ВСЕ своё рабочее время РАБОТОЙ, каждую секунду думайте о том, что Вы на работе и пришли работать, не расслабляйтесь. Это хорошая тренировка самодисциплины, которая в жизни Вам не раз пригодится.

Помогать людям – проявлять максимум человечности и профессионализма для решения задач клиентов. Их проблемы слушайте как профессионал – не позволяйте себе, чтобы проблемы перетекали к вам, помогайте решать их отстранённо. И, ещё раз повторю, не таскайте их домой!!!

По этикету, массажист, как врач или психолог, должен сохранять конфиденциальность всей полученной информации от клиента за время сеанса. Придерживайтесь и этого правила. Никогда не обсуждайте с коллегами «интимные» подробности из личной жизни клиентов, не сплетничайте. Можно рассказывать веселые профессиональные истории, но без упоминания имён и фамилий и и то, только в узкой душевной компании, где нет посторонних людей.

2. Если Вы очень любите свою работу, это здорово! Некоторые на столько уходят в работу, что забывают о себе – о своей личной жизни, о том, что нужно брать выходные и отпуска. Помните, настоящий специалист всегда уважает свой труд, уважает и любит себя. Вашему телу физически необходимо время для восстановления – не только ночью, но и в течение двух-трёх дней в неделю, двух-трёх недель в каждые полгода. Научитесь

профессионально планировать своё рабочее и личное время и Вы будете самым незаменимым сотрудником, всегда цветущим, улыбающимся и выкладывающимся на работе на все 100%!

3. Расслабляйтесь. Старайтесь каждый раз после работы (да и во время работы тоже!!) расслабляться. Расслабляясь, вы помогаете Вашему мозгу быстрее восстановится. И быть готовым к более продуктивной дальнейшей работе. Существует множество способов это делать.

- отпустить мысли. Мысли, которые роем кружат вокруг Вашего мозга, беспорядочно сбивая друг друга. Отпустить и пробовать ни о чем не думать. Как можно дольше. Для нетренированных людей ни о чем не думать невозможно. Но старайтесь.

- резко сменить деятельность. Если Вы сидели, встаньте и походите. Если ходили, сядьте и попейте чайку с печеньками. Если сидели в телефоне, уберите телефон и порассматривайте потолок. Если много говорили, помолчите и тд...

- между массажами оставляйте себе достаточно времени для восстановления. Для кого – то это пять минут, а кому -то требуется пол часа.

- во время работы можно нюхать бутылочку с арома-маслом того аромата, который Вам очень нравится.

- иногда, из доступных способов расслабиться, есть только вода в туалете из под крана. Можно включить её, сосредоточиться на шуме воды,

погреть руки, умыться лицо и шею.

- после работы принимайте ванну с расслабляющей музыкой, пенкой и свечами.

- секс тоже служит хорошим расслаблением. Только если он не «односторонний» и все партнёры получают оргазм ;-)). Оргазм – как источник наимоощнейшего расслабления. Очень интересно у девушек. Без психологического доверия, только на физическом уровне, его сложно получить. Так что если оргазм у девушки случился, то она расслабилась и на физическом, и на психологическом уровне.

Как продавать дополнительные услуги

Чем бы Вы не занимались, каждый день, час, минута на работе – это день, час, минута Вашей жизни. И проводить это время следует максимально эффективно и интересно как для себя, так и для окружающих вас людей. Продавать – это не впаривать, а помогать! Профессионально, грамотно помогать! Самое главное – быть абсолютно честным. Это и есть еще один ключ к успешным продажам. Будьте искренне с покупателем – не втюхивайте, а помогайте разобраться в товаре, помочь человеку определиться, сделать выбор, исходя из Вашего опыта и накопленных знаний. Вы здесь именно для этого! Люди все чувствуют – и когда их обманывают, и когда пытаются развести и когда искренне помочь! Поэтому Вам будут очень признательны и благодарны за вашу искренность, доброту, порядочность и профессионализм!

Для того, чтобы продать дополнительные услуги или продукты в сфере массажа, соблюдайте в отношениях и в разговоре с клиентом такую последовательность:

Доверие – суть проблемы – углубление в проблему – способ решения

1. Установите с клиентом доверительные отношения.
2. Выясните проблемы, потребности и пожелания клиента.

3. Согласитесь с тем, что проблема действительно есть, проявите соучастие и сочувствие.
4. На основе той информации, которую Вы получите, посоветуйте клиенту то, что считаете необходимым из перечня Ваших дополнительных услуг, опираясь на свои глубокие познания в данной сфере и опыт.

Например.

- Добрый день, Людмила. Меня зовут Мария, сегодня я Ваш массажист. Расскажите мне, с чем Вы к нам пришли. (Установка доверительных отношений).

- У меня проблема – целлюлит, хочу от неё избавиться.

- Давайте посмотрим. Даааа... Действительно, проблема есть. (Проявление соучастия, подтверждение, что проблема действительно есть).

К счастью, Вы правильно сделали, что обратились к нам, специально для Вашего случая у нас есть такие процедуры, как наш авторский антицеллюлитный массаж Slim Girls, вакуумный и медовый. Мы начнём с авторского, в середине курса сделаем 2-3 вакуумных и завершим, для закрепления результата, медовыми.

ВНИМАНИЕ!!! ОШИБКА ВСЕХ ПРОДАЖНИКОВ!!

Никогда не втыкивайте «пальцем в небо», то есть то, что человеку не нужно. Если Вы начинаете ему что-то говорить о каком-то товаре и услуге, о котором он даже не спрашивал и не выяснив до этого его потребностей, это только намного дальше откинет его от Вас, подорвёт доверие, человек может поставить блок на все, что Вы ему говорите и захочет поскорей избавиться от общения с Вами и больше никогда к нему не возвращаться. ВСЕГДА сначала наводящими вопросами узнавайте, что конкретно беспокоит человека, а не пытайтесь самостоятельно определить это по его внешнему виду.

Если видите, что человек напряжен по поводу того, что его сейчас «обрабатывают», уместно сразу расставить точки над «i» - «Давайте так. Я, как специалист, видя ВАШ КОНКРЕТНЫЙ СЛУЧАЙ, расскажу Вам все, что на мой взгляд, Вам бы помогло из перечня наших услуг. А Вы уже, ИСХОДЯ ИЗ ВАШИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ (возможностей! А не денег или финансов!!), решите, что будете делать.»

Как продать дополнительную услугу клиенту, который ходит регулярно на одни и те же процедуры.

Очень просто!!! Заинтересуйте его:

- новой услугой (а услуги периодически должны обновляться в каждом салоне и у каждого,

уважающего себя мастера, мастера)

- новым составом для обертывания, ещё более эффективным

- новой техникой исполнения

- выгодным предложением

- «Ирина, я вчера прошла повышение квалификации у известного массажиста Иванова, техника достаточно интересная, думаю, в Вашем случае её следует подделать. Предлагаю попробовать!!»

- «Светлана! Вам будет интересно! У нас новое обёртывание! Как раз для Ваших целей – подтянуть кожу и убрать жировую прослойку с живота! После Вас по записям никого нету, поэтому думайте, можем сделать сразу после массажа, что будет ещё эффективнее!!»

- «Ой, Татьяна, а у нас следующий раз уже пятый сеанс?!? Многие девушки, у кого нет возможности делать обертывания курсом 10 сеансов, делают как раз на пятом сеансе и на десятом! Можем тоже сделать, чтоб усилить эффект»

- «Людмила, а Вы принципиально только массажи делаете? Я вот вижу, что Вам бы очень хорошо добавить к массажам мезотерапию! Если курсом нет возможности (!!! Возможности, а не денег!!), то хотя бы несколько сеансов!

-»Ирина, после предыдущего сеанса я думала над Вашей задачей и вспомнила, что у нас же есть

крем специально для Вас – для приподнятия ягодич и лифтинга! Как раз после массажа Бразильская попка!»

- «Кристина, Вы интересовались мезотерапией, у нас сейчас акция – мезотерапия по супер-выгодной цене! Предлагаю Вам воспользоваться!!»

Ненужно стесняться предлагать дополнительные услуги. Человек пришёл за результатом, а Вы специалист, который разбирается в этом вопросе и можете ему посоветовать услуги под его конкретные цели или задачи. И Вы не можете, а обязаны выполнять свой долг, эту свою работу.

Ваше личное психоэмоциональное состояние во время продажи часто играет наиважнейшую роль. Невозможно ничего продать, если Вы угрюмы и что-то бухтите себе под нос. Расправьте плечи, дышите глубоко, думайте только о том, как Вам нравится работать и помогать людям, улыбайтесь, получайте удовольствие от каждой минуты этой игры «Массажист-клиент». Даже если клиент в это время лежит лицом вниз, он все равно чувствует, например, улыбаетесь Вы или нет.

Вот ещё несколько приемов из психологии, которые помогут Вам проще продавать

1. Все люди делятся на четыре категории:

- визуалы

- аудиты

- кинестеты

- логически мыслящие

Конечно, бывает, что человек меняется в течение жизни, бывает, что он может относиться к двум категориям сразу...

«Я вижу». Для визуалов важны образы. В первую очередь они оценивают людей по внешнему виду (красоте и бренду одежды, аксессуаров). Им очень важно то, как они сами выглядят, никогда не выйдут на улицу непричесанными или в грязной одежде. Часто педанты. В разговоре часто описывают что-то с визуальной точки зрения, то есть какой предмет или человек красивый, какого цвета, какой формы и тд.

«Я слышу». Аудитов очень мало. Это те, кто в этой жизни полагается только на слух и для них важно как все звучит, громкость, музыка, тембр голоса. И при разговоре они, скорее всего будут не в глаза Вам смотреть, а повернуться ухом, чтоб слушать.

«Я чувствую». Эта категория людей ориентирована в этом мире, полагаясь на свои чувства. У них хорошо развита интуиция, умение сопереживать, их невозможно обмануть – они чувствуют когда человек лукавит или что-то недоговаривает. Они любят помогать людям. Людям из категории «Я чувствую» намного важнее потрогать, чем увидеть или услышать.

«Где логика?» С этими людьми сложно спорить, у них всегда выстроен чёткий план разговора. Если у Вас нет фактов, Вы его ни в чем не сможете убедить. Люди, опирающиеся на логику, хорошо дружат с цифрами, любят четкие механизмы, носят с собой кучу вещей на случай «авось пригодится».

Получив эти описания, попробуйте теперь отгадать – кто Ваш клиент? Это довольно просто, стоит лишь попрактиковаться. Когда Вы научитесь определять, кто перед Вами, приступайте к продажам услуг, но с учетом индивидуального подхода к каждой категории клиентов. Например:

1. Визуалам важно подробно описать, как они будут выглядеть после того, как сделают ту или иную услугу или пройдут курс, какие у них появятся преимущества перед теми, кто курс не делал. Потрясающее впечатление на них произведёт фото или картинка с уже полученным кем-то результатом. С ними лучше разговаривать об акциях, держа эти акции в руке и показывая.
2. Аудиалов мало и с ними достаточно просто много говорить, говорить и рассказывать, рассказывать. Желательно очень эмоционально и примеры из жизни свой и своих клиентов.
3. С кинестетами нам проще всего – они жить не могут без массажа. Даже когда результат уже достигнут, они приходят

к нам за ощущениями. Ощущениями рук массажиста, ощущениями от душевных разговоров с мастером.

4. Ну и логикам проще всего продавать услуги, приводя логичные умозаключения, для чего им это нужно и что конкретно они получают от этой услуги, а что от другой. Чётко, коротко и по делу. Для них очень важно «выбить» по максимуму скидок, поучаствовать в выгодных акциях и получить за это качественных услуг и побольше. Воздействуйте на них всеми предложениями Вашего салона.

2. Интересный способ вести беседу с позиций «я, ты, они». Сразу начну с примера. Представьте себе такую ситуацию. Приезжает Ваш друг с отпуска. Достает цифровой фотоаппарат и начинает Вам показывать фото с отдыха. Вот три возможных варианта его рассказа о своём отпуске, заметьте разницу:

1. Смотри, это я в аэропорту, это со стюардессой познакомился, это я уже в номер свой попал, это я на море пошёл первый раз, это я на экскурсии на крокодиловой ферме, это я кормлю крокодила, это я возле башни, это я бухаю с местными аборегенами.... И тд.
2. Представляешь, Ирина, как там круто

было! Ты только задумайся – всего пять часов и ты на солнечном берегу, слушаешь шум моря, тёплая водичка ласкает твои ноги, а посмотри какой номер в отеле! Я уверен, будь ты там, ты бы обязательно оценила комфорт и удобство местного отеля! Кстати, если будешь на Черном море, очень советую экскурсию с крокодилами – там ты сможешь их покормить и сфоткаться! Ты весёлый человек, поэтому, наверняка тоже бы познакомилась с местными аборигенами и весело провела время ;-)). Ну, про стюардессу не буду рассказывать, девушки, наверняка не в твоём вкусе ;-))) и тд

3. Вот многие люди ездят на море. Некоторые из них добираются спокойно, а некоторые, знакомятся со стюардессами по пути. Это довольно забавно. Номера в отеле комфортные, море тёплое и чистое – все, как описано в путеводителе. И экскурсия на крокодиловую ферму многим нравится тем, что на ней можно кормить крокодилов. Вот, говорят, не нужно заводить знакомства с местными, но ведь некоторые так и живут – путешествуя и общаясь с местными аборигенами, в этом есть свой колорит ;-))... И тд

Ну как? Уловили разницу? Какой из трёх вариантов рассказа Вам понравился больше? Второй, так ведь?! Тот вариант, где

взаимодействовали с Вами, рассказывали так, как будто Вы сами стали на мгновение участником этого отдыха. Хотелось слушать и слушать. А вот первый вариант быстро наскучил.

Тренируйтесь рассказывать с позиции «ты». В первое время будете «слетать» и переходить на «я», но стоит Вам несколько раз попрактиковаться и у Вас все получится ;-). А вот следующий Ваш шаг будет научиться комбинировать «я, ты, они». Вот например так (разговор клиент – массажист):

Екатерина, представляете, у нас новое обёртывание! Помню, Вы говорили, что для Вас важно убрать объём на животе (Ты)! Так вот это обёртывание специально для Вас, для Вашей цели! Я попробовала вчера и мне очень понравилось (я)! В Италии, где разработали состав для этого мощного обертывания, дают гарантию, что уйдёт до 10 см в объеме за курс (Они)!

Можно ли стать массажистом без медицинского образования

Да, можно!!! Огромное количество бумажек, свидетельствующих об окончании курсов массажа, повышения квалификации и дипломов об образовании не делает Вас хорошим массажистом! Бумажки не стоят равным счетом ничего, если Вы не умеете общаться с людьми, если у Вас нет способностей и талантов к проведению массажей. И наоборот, я встречала множество людей, чья жизнь до этого никак не была связана с массажем и они становились лучшими в своём деле благодаря старанию, трудолюбию и любви к своему делу!

Да, медицинское образование по правилам необходимо для устройства на работу. Но взяв работника, опираясь только на его «бумажные заслуги», работодатель рискует потерять свою прибыль в невероятных объемах. Если к такому «горе – массажисту» приводить клиентов, которые никогда не вернутся к нему во второй раз, расходы на рекламу будут регулярные и большие. А вот если взять «массажиста с душой», достаточно будет коротких рекламных акций для того, чтобы привлечь новых клиентов, которые будут ходить к нему регулярно, день за днём и год за годом! Шш

Антицеллюлитный жиросжигающий массаж авторская методика Slim Girls

Описание техники

Весь метод основан на интуитивной работе массажиста с проблемными зонами клиента. Зная авторские массажные приёмы Slim Girls, массажист под каждый конкретный случай клиента подбирает из них наиболее эффективные и оказывает индивидуальное воздействие – силы, частоты повторений, глубиной проработки проблемной зоны. Все массажные приёмы отличаются по технике, но одинаковы по силе – этот вид массажа выгодно отличается от всех других массажных техник в Мире своей максимальной силой. Все массажные движения по току лимфы, направлены к лимфоузлам.

Во время массажа Slim Girls применяется особая психотерапия работы с клиентом, которая является неотъемлемой частью массажа.

Весь массаж делится на четыре этапа:

1. «знакомство» тела клиента с руками массажиста, нанесение спец средства для массажа (антиц масло)
2. разогрев. Растирание кожи клиента до возникновения покраснения

3. разминание. Это основная часть массажа. Здесь происходит основная работа с проблемными зонами.
4. завершающий этап включает расслабление тканей и нанесение завершающего антицеллюлитного средства.

Основные массажные приёмы

1. растирание спец массажером «щетка». Держится массажёр особым образом – ребром к клиенту, так, чтобы воздействие на кожу оказалось максимально сильным. У массажера две стороны. Одна с твёрдой щетиной, другая с мягкой. Для тех, кто впервые, рекомендуется использовать ту сторону, которая мягче.
2. разминание массажером «осьминог». Массажёр держится таким способом, что его «пальчики» повторяли расположение костяшек у основал ладони массажиста и проминали весь подкожно-жировой слой насквозь, в идеале – до костной ткани.
3. разминание массажером «ёжик». Захватывается жировая складка клиента и очень сильно и интенсивно прорабатывается этим массажером, имитируя работу пилой: зубчики пробегают по складке «туда-сюда».
4. разминание подкожно -жирового слоя при

помощи специальных массажных перчаток:

- растирание кожи клиента перчатками как подготовка к интенсивному воздействию
- захват жировой складки пальцами двух рук, движение «волночка». «Волночка» делается как вдоль тела клиента (снизу вверх), так и поперёк (от центра тела к периферии)
- движение «вращение кулаками». При вращении кулаками в перчатках, массажист использует весь вес своего тела. Движения по телу – снизу вверх, от центра к периферии.
- работа костяшками пальцев в перчатках. Вращательные движения, используется весь вес тела массажиста.

5. использование специального массажера «массажная щетка на длинной ручке». Массажист берет массажёр за самый конец ручки и с силой совершает шлепки по проблемным участкам клиента, на которых был проведён весь массаж.

6. завершающий этап включает в себя поглаживание, втирание специального антицеллюлитного крема и массажные приёмы «тонус»: похлопывание ладонками лодочкой (эффект вакуума) , постукиванием кончиками пальцев и рёбрами ладоней.

Результат от техники Авторский антицеллюлитный жиросжигающий массаж Slim Girls

- Подтяжка и разглаживание кожи
- Сокращение целлюлита
- Уменьшение объемов в массируемых зонах
- Общее снижение веса
- Ускорение обмена веществ
- Улучшение настроения и качества жизни

Даже самое длинное и интересное путешествие начинается с первого шага

Сделать первый шаг – всегда самое непростое. Для этого необходимо приложить некоторые усилия над собой. А это не все могут и не всегда хотят. Зачем что – то менять в своей жизни, если вроде бы и так все хорошо? И правда.... А чего Вы тогда вечно чего –то ждете? Понедельника, следующего дня, следующего года, когда появятся дети, когда дети вырастут и тд... Так вся жизнь и проходит мимо ☺

Самая главная привычка в арсенале успешного человека или человека, кто таким хочет стать – это «сказал – сделал». Сразу. Не откладывая. Вот и сейчас. Вы дочитали книгу. Наверняка у Вас появились свои идеи или мысли как дальше продолжать свою работу. Пусть пять минуток, но сразу же, после прочтения книги, сделайте хоть мало – малюское дельце, которое сможет Вам продвинуться к Вашей цели еще на один шагочек!

Творите добро !

Развивайтесь !

Любите жизнь !

Живите !

