

<<家庭服务员>>

图书基本信息

书名：<<家庭服务员>>

13位ISBN编号：9787504595928

10位ISBN编号：7504595926

出版时间：2012-4

出版时间：中国劳动社会保障出版社

作者：万梦萍，匡仲潇 主编

页数：222

字数：242000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<家庭服务员>>

内容概要

《家庭服务业规范化服务就业培训指南·家政服务工程适用教材：家庭服务员（第2版）》从家庭服务员如何就业、稳定从业出发，对即将进入家庭服务员岗位的人员进行从心理到技能的全方位培训。

全书分为五章，主要内容包括：家庭服务员岗位要求，安全与卫生常识，操持家务，婴幼儿看护与教育，家庭护理；书后另附两套测试题。

《家庭服务业规范化服务就业培训指南·家政服务工程适用教材：家庭服务员（第2版）》处处体现着作者经年从事家庭服务行业管理实践的实战经验，是一本源于实践、指导实践的实务指南。

《家庭服务业规范化服务就业培训指南·家政服务工程适用教材：家庭服务员（第2版）》是家庭服务员就业前规范化培训用书，也可供家庭服务行业从业人员参加岗位培训使用。

<<家庭服务员>>

作者简介

万梦萍，深圳市佳居乐家政服务连锁管理有限公司董事长，深圳市佳居乐婴幼儿教育发展有限公司董事长，英国好普婴幼儿家庭陪伴式教育机构中国区域总裁。中国家庭服务业协会副秘书长，常务理事；广东省家庭服务业协会副会长；深圳市家庭服务业协会副会长；陕西省家庭服务业协会副会长；中国时代十大杰出企业家。先后编写出版了《怎样做家政》《家庭服务员初级教程》及零起点就业直通车之《育婴员》《月嫂》《家政员》《老人护理员》等培训教材。

匡仲潇，南开大学毕业，多家家政公司资深顾问。多年从事家政服务培训与管理工作，有着深厚的家庭服务理论功底和丰富的实践经验，主持和参与编写零起点就业直通车之《育婴员》《月嫂》《家政员》《老人护理员》及《怎样做家政》，家庭服务业规范化服务就业培训指南之《养老护理员》《家庭服务员》《育婴师》《母婴护理员（月嫂）》等培训教材。

<<家庭服务员>>

书籍目录

- 第一章 家庭服务员岗位要求
- 第一节 家庭服务员岗位认知
 - 一、家庭服务工作主要内容
 - 二、家庭服务员的职业等级
- 第二节 家庭服务员从业心理准备
 - 一、心态决定成败
 - 二、家庭服务员的心理要求
 - 三、树立正确的职业心态
- 第三节 家庭服务员职业道德
 - 一、家庭服务员要自觉践行职业道德
 - 二、家庭服务员职业守则
 - 三、家庭服务工作注意事项
- 第四节 家庭服务员的礼仪要求
 - 一、整体仪表
 - 二、体态礼仪
 - 三、礼貌礼仪
- 第五节 家庭服务员必知法律知识
 - 一、公民的权利和义务
 - 二、劳动法常识
 - 三、妇女权益保障法常识
 - 四、未成年人保护法常识
 - 五、消费者权益保护法常识
 - 六、老年人权益保护法
- 第二章 安全与卫生常识
- 第一节 家庭火灾预防与应急处理
 - 一、日常生活中的防火学问
 - 二、家庭用电中的火灾预防
 - 三、家庭火灾应急常识
 - 四、灭火器的使用方法
- 第二节 家庭有害生物的防治
 - 一、蟑螂的防治
 - 二、苍蝇的防治
 - 三、蚊子的防治
 - 四、室内蚂蚁的防治
 - 五、螨虫的防治
 - 六、鼠害的防治
- 第三节 人身安全与自我保护
 - 一、社交安全常识
 - 二、单独在家时的安全防范
 - 三、家居及职业安全
- 第四节 个人卫生常识
 - 一、着装卫生
 - 二、日常卫生要求
-
- 第三章 操持家务

<<家庭服务员>>

第四章 婴幼儿看护与教育

第五章 家庭护理

<<家庭服务员>>

章节摘录

第三章 操持家务其他收入；定期存款20万元，国债10万元，股票型基金10万元，货币基金4万元，股票5万元；住房2套，其中一套价值100万元，首付30万元，余下的70万元办理了18年期按揭贷款，月还贷款本息5000元，已还5年，目前自己居住，另一套价值60万元的房产尚未出租；有车；夫妻双方均有正常的社保及公积金；家庭年生活费用5万元左右。

理财建议： 第一，在原有资产基础上做重新配置。

尽快出租闲置房产，稳定增加现金流；股票方面如果没有足够的时间和能力打理，可以都转换成股票型基金投资；货币基金方面目前配置过多，如果半年内没有特别的消费款项，建议把货币基金持有比例缩小一半，余者也转化为其他基金投资。

第二，积极改变投资比例。

家庭的年总收入很高，对于目前的消费和房贷没有绝对的压力，配置好理财品种，并不急于还贷；每月养成购买开放式基金的习惯，因为收入高并不一定选择定投的购买方式；可以尽量选择后端收费，以吴先生一家的收入来说，有车有房，孩子还小，应该没有在近年内太具体的消费目标。

第三，制订相宜的保险计划。

对于高收入的人群，正常的社保均无法对其做出合理保障（宜与生活质量及收入比例挂钩），建议吴先生购买高端寿险品种，来解决医疗、养老等问题。

例如：年交保费4万元或更多些（交费20年），65岁时一次性领取100万元，并在此期间享受到最高300万元的寿险保障，每年有20万元的医疗费用（用药突破社保，网点内90%报销）；如果再加3000元或更多些的保费，还可以让吴太太拥有同等条件的医疗保障。

此款产品年缴费大抵与吴先生年家庭收入的10%相当，简单方式解决了一家的保障。

因为孩子尚小，用基金做长期投资完全可以帮助锁定其将来的教育计划，而作为家庭中收入中坚力量的吴先生，则必须做好全面的保障。

基金是目前最好的增值品种，合理配置，收益稳定，而保险是现在最好的保值品种，二者结合全攻全守，美满一家，幸福长有。

.....

<<家庭服务员>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>