

<<美容师>>

图书基本信息

书名：<<美容师>>

13位ISBN编号：9787535240309

10位ISBN编号：7535240305

出版时间：2009-8

出版时间：湖北科学技术出版社

作者：李雯莉，宋钰琼 主编

页数：178

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>

## 前言

中国共产党十七届三中全会明确指出：农业、农村、农民问题关系党和国家事业发展全局。解决三农问题，最根本的出路在于城镇化，创造有效的就业岗位，引导农村劳动力向制造业和服务业等非农产业转移。

我省是农业大省，农村劳动力资源丰富，做好农村劳动力的转移就业工作，对统筹城乡发展、建设和谐社会，具有重大意义。

近年来，我省农村劳动力转移就业步伐加快，成效明显。

但是，由于长期以来的二元经济结构，形成了城乡分割的就业管理体制，致使农村劳动力转移就业仍然面临较大困难。

专业技能的缺乏，也在一定程度上成为制约农村劳动力转移就业的“瓶颈”所在。

一方面，随着部分企业生产项目调整、生产方式转变、产品更新换代加快，企业对劳动者的技能要求、管理能力要求有了较大的提高，符合企业用工要求的技术工人、高级管理人员相对缺乏；另一方面，许多农村外出务工人员由于教育培训不足，文化程度偏低，职业素质与专业技能与用工单位的要求还存在一定的差距，形成有人无事做，有事无人做的局面。

## <<美容师>>

### 内容概要

加强农村劳动力的技能培训是人力资源和社会保障部门的重要职责，为提高农村劳动力的职业技能和就业能力，编者针对湖北省的实际情况，组织有关专家编写了一套《农村劳动力转移就业职业培训教材丛书》，涉及服务类、建筑类、机械加工类、电工电子类等适合农村劳动力转移就业的50多个岗位，对帮助农村劳动力转移就业有着现实的指导意义。

全省各有关机构要适应形式的发展要求，积极引导和保护好农民朋友参加培训的积极性，大力推动湖北省农村劳动力转移就业工作上新台阶。

本书为其中之一的《美容师》，书中具体包括了：皮肤护理、修饰美容等内容。

书籍目录

第一章 接待与咨询 一、接待 二、咨询与指导第二章 皮肤护理 一、皮肤护理的准备工作 二、清洁皮肤 三、头面部的生理知识 四、基础皮肤护理的步骤与方法 五、常见的问题性皮肤第三章 美容化妆 一、调整肤色、修饰脸形 二、面部局部化妆修饰方法和技巧 三、日妆 四、婚礼妆、晚宴妆造型第四章 修饰美容 一、暂时性脱毛 二、手部护理 三、眼部护理第五章 美容仪器 一、皮肤测试仪 二、奥桑蒸汽仪 三、阴阳电离子仪 四、高频电疗仪 五、超声波美容仪第六章 美体 一、健胸 二、肥胖的分类与形成原因第七章 芳香疗法 一、芳香疗法 二、精油的使用方法 三、芳香疗法治疗师第八章 美甲与纹眉 一、美甲 二、纹眉培训机构名称、地址

## 章节摘录

- 第一章接待与咨询 二、咨询与指导 (一) 询问 1. 询问的作用 顾客进门后, 美容师的询问是美容师与顾客沟通的极好机会。美容师通过询问可以充分了解顾客的意图, 有的顾客并不知道自己适合做什么美容项目, 只是带着问题前来, 或者是慕名而来。因此美容师必须详细地询问顾客的有关情况, 充分了解其意图, 这是提供服务的基础。礼貌、友好的询问可以获得顾客的好感, 是赢得顾客的第一步。
2. 询问的方法 (1) 可采取交谈的方式。交谈时, 态度要诚恳、自然、大方, 语言要和气、亲切、表达得体, 通过交谈创造融洽和谐的气氛, 在轻松的交谈中达成共识。
- (2) 要注意聆听顾客的谈话, 以耐心鼓励的目光让对方说完, 不要轻易打断顾客的讲话或随意插话。
- (3) 在询问的过程中, 要对顾客的谈话加以分析、归纳, 而得出有效的判断, 给顾客满意的解答。
- (4) 碰到与顾客意见不一致时, 不要直接说“你不懂”或“你不知道”, 应先肯定对方意见中正确的部分, 或者替对方找出客观理由后以委婉或商量的语气阐明自己的观点。
3. 询问的注意事项 (1) 在询问过程中不要东张西望或兼做其他事情, 要专心接待顾客。
- (2) 不要做一些不必要的小动作, 如玩弄指甲、摆弄头发、衣服等, 谈话中更不可以打哈欠、伸懒腰或不等顾客说完就转移视线和注意力。
- (3) 如因未能听明白而必须插话, 应先征得对方同意。
- (4) 与顾客交谈时, 不可用手指指人, 可做手势但幅度不要过大, 指手画脚、大惊小怪都是要尽量避免的。谈话切忌尖酸刻薄, 也不可以喋喋不休; 不可一言不发也不可表示出无事不通的姿态。
- (5) 问话要注意分寸, 避免打听顾客隐私, 回避忌讳词语。

<<美容师>>

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>