

<<助理美容指导师>>

图书基本信息

书名：<<助理美容指导师>>

13位ISBN编号：9787504573636

10位ISBN编号：7504573639

出版时间：2008-11

出版时间：中国劳动社会保障出版社

作者：何丽玲

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>

## <<助理美容导师>>

### 内容概要

本教材由人力资源和社会保障部教材办公室、上海市职业培训研究发展中心依据上海1+x美容导师（国家职业资格三级）职业技能鉴定细目组织编写。

本书从强化培养操作技能，掌握一门实用技术的角度出发，较好地阐述了本职业当前最新的实用知识与操作技术，对于提高从业人员基本素质，掌握助理美容导师的核心知识与技能有直接的帮助和指导作用。

本教材分为5个单元，主要内容包括：接待、咨询、推荐指导、美容造型和常用接待英语等。为便于读者掌握本教材的重点内容，除第5单元外，1-4单元后附有单元测试题及答案，全书后附有知识考核模拟试卷及答案和技能考核模拟试卷，用于检验和巩固所学知识与技能。

本教材可作为美容导师（国家职业资格三级）职业培训与鉴定考核教材，也可供全国中、高等职业院校相关专业师生参考使用，以及本职业从业人员培训使用。

<<助理美容指导师>>

书籍目录

第1单元 接待 1.1 顾客消费心理 1.2 为顾客服务技巧 单元测试题 单元测试题答案第2单元 咨询 2.1 皮肤的基本测试与诊断 2.2 常见皮肤病 2.3 问题性皮肤 2.4 中医美容基础 2.5 营养学基础 2.6 美容仪器 单元测试题 单元测试题答案第3单元 推荐指导 3.1 化妆品概述与化妆品的类型 3.2 芳香精油类化妆品 单元测试题 单元测试题答案第4单元 美容造型 4.1 色彩理论及应用 4.2 妆面塑造 单元测试题 单元测试题答案第5单元 常用接待英语 5.1 美容专业术语 5.2 美容常用词汇 5.3 美容常用语句 5.4 美容常用会话 知识考核模拟试卷 知识考核模拟试卷答案 技能考核模拟试卷参考文献

## &lt;&lt;助理美容指导师&gt;&gt;

## 章节摘录

第1单元 接待消费是人类在基本物质需求得到满足的前提下扩大精神需求及更大物质需求的自身满足过程，是人类赖以发展的社会活动，是生产、社会、历史发展的基础。

消费的主体是人，不同的人由于遗传、环境、教育、收入、职业等条件的不同，其心理与行为产生了一定的差异。

心理活动是人类行为的基础，消费者的购买行为受其自身心理活动规律的支配。

在市场经济条件下，一切工商业活动都是以满足消费者需求为出发点和终结点。

通过满足消费者的需求，生产者或经营者实现了自身的经济效益和社会效益，因此，生产者和经营者必须深入了解消费心理活动和行为过程规律。

消费心理学是一门有关人的消费行为判断的服务型学科，它是社会经济发展及市场经济延伸发展的必然产物。

美容指导师从事的是美容护肤事业、是美丽事业。

“爱美之心，人皆有之”，所以要求美容指导师在从业过程中不仅要满足顾客改变外形的需求，而且要进一步满足顾客心理层面的需求。

1.1 顾客消费心理 1.1.1 消费心理学的研究对象化妆品经济活动的核心是市场交易，即在市场上将化妆品或劳务的所有权从生产者或经营者手中转移到消费者手中的活动。

所以，消费心理学的研究对象自然就是经济活动中消费者各种心理现象所特有的矛盾性。

为了理解研究对象的特定含义，我们必须首先搞清楚下面几个有关的概念和问题。

1.消费与消费者（1）消费。

消费是为了生产和生活需要而消耗物质财富的行为。

消费既包括生产消费，也包括生活消费。

消费心理学主要针对生活消费。

生活消费是人类为了自身的生存与发展，消耗一定的生活资料和服务，以满足自身生理和心理需要的过程，如吃、穿、住、行、旅游、娱乐等消费都是生活消费。

人的消费行为既具有自然属性，更具有社会属性，与动物的吃喝行为相比有着本质的区别。

<<助理美容导师>>

编辑推荐

《助理美容导师》由中国劳动社会保障出版社出版。

<<助理美容指导师>>

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>