

《美容礼仪教程》

图书基本信息

书名：《美容礼仪教程》

13位ISBN编号：9787509139417

10位ISBN编号：7509139414

出版时间：2010-8

出版社：人民军医

作者：张春彦

页数：118

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《美容礼仪教程》

前言

中国的美容高等教育经过数十年的发展，走过了一段坎坷而曲折的历程。从20世纪80年代的美容短期培训形式的初级教育，发展到今天的各学科体系较为完善、门类较为齐全的高等美容教育，中国的美容教育培训为社会培养了一大批急需的各类美容人才。作为中国首家美容高等教育学府，北京中国驻颜美容学院在数十年从事美容高等教育的教学过程中，面对美容高等教育的一片空白，不断地通过市场研究和对社会需求的分析，进行了艰辛的探索，逐步形成了美容高等教育的学科体系。为使广大学生和各类美容从业人员能系统地学习美容高等教育系列学科的相关知识，北京中国驻颜美容学院在系统总结自身多年教育教学经验的基础上，组织多名专家学者对学校的教学成果进行总结并汇编成系列图书。本套图书共包括7本：《高级美容师视听教程》《美容礼仪教程》《美容导师教程》《美容讲师教程》《美容消费心理学》《美容企业法律实务》《美甲艺术教程》。由于水平和经验有限，编写的时间也比较仓促，书中错误和疏漏之处，敬请广大读者和业界朋友不吝指教，多提宝贵意见和建议，以使这套中国美容高等教育的系列图书能在使用的过程中得到逐步完善。

《美容礼仪教程》

内容概要

《美容礼仪教程》重点介绍了美容礼仪概论、美容管理者的职业形象塑造、美容服务礼仪实务和美容服务公关礼仪。全书内容系统全面，既有较高的学术水平，又有很强的实用价值，做到了美容礼仪理论和美容礼仪实务的有机结合和统一，适合美容院管理者、美容院员工及美容院校师生阅读参考。

《美容礼仪教程》

书籍目录

第一章 美容礼仪概论 第一节 礼仪 一、礼仪的涵义 二、礼仪的原则 三、礼仪的特征 四、礼仪的类型和表现形式 五、礼仪文化 六、礼仪的作用 七、学习礼仪的意义 第二节 美容服务礼仪 一、美容服务礼仪的特征 二、美容服务礼仪的内容 三、美容服务礼仪的基本原则 四、美容服务礼仪的现实意义 第三节 美容服务礼仪准则 一、职业道德准则 二、客户服务的重要性 三、企业的文化建设

第二章 美容管理人员的职业形象塑造 第一节 职业形象设计概述 一、职业形象设计的基本要求 二、职业形象设计的重要意义 三、职业形象设计要与公司的文化背景相吻合 第二节 美容服务仪表礼仪 一、优雅的姿态 二、发型的职业要求 三、化妆造型 第三节 美容服务服饰礼仪 一、服饰选择 二、服饰搭配技巧 三、套装礼仪 四、男士着装 五、饰物佩戴 六、使用香水 第四节 美容服务礼仪修养 一、礼貌用语 二、文明举止 三、服务质量的“黄金标准”

第三章 美容服务礼仪实务 第一节 美容行政礼仪 一、办公室礼仪 二、迎宾礼仪 三、接待礼仪 四、环境礼仪 五、会议礼仪 六、讲究沟通策略的艺术 七、服务的首轮效应——良好服务的开端 八、服务程序 九、递交与道别 十、重点客户的管理 十一、团队精神 第二节 美容商务礼仪 一、各种商务活动中的礼仪 二、商务谈判与沟通技巧 三、商务礼品礼仪 四、开业仪式

第四章 美容服务公关礼仪 第一节 社交礼仪 一、介绍礼仪 二、称呼礼仪 三、握手礼仪 四、名片礼仪 五、交谈礼仪 第二节 美容公关礼仪 一、公共关系理论 二、企业的公共关系策略 三、公共关系与企业形象 四、公共关系与品牌培育 五、市场营销与公共关系 六、做好客户售后服务的技巧 七、对员工进行有效的激励 八、电话销售礼仪 九、优质顾客服务的基本策略 十、服务礼仪技巧

附录A 礼仪歌 附录B 礼仪名言

章节摘录

插图：在日常生活之中，学习、应用礼仪有必要在宏观上掌握一些具有普遍性、共同性、指导性的礼仪规律。这些礼仪规律，即礼仪的原则，掌握这些原则，将有助于更好地学习礼仪、运用礼仪。第一，遵守的原则在交际应酬过程中，每一位参与者都必须自觉、自愿地遵守礼仪，用礼仪去规范自己在交际活动中的一言一行，一举一动。对于礼仪，不仅要学习、了解，更重要的是学了就要用，要将其付诸社会实践。任何人，不论身份贵贱、职位高低、财富多寡，都有自觉遵守、应用礼仪的义务，否则，就会受到公众的指责，交际就难以成功，这就是遵守的原则。没有这一条，就谈不上礼仪的应用、推广。第二，自律的原则从总体上来看，礼仪规范由对待自己的要求与对待他人的做法两大部分构成。对待自己的要求，是礼仪的基础和出发点。学习、应用礼仪，最重要的就是要自我要求、自我约束、自我控制、自我对照、自我反省、自我检点，这就是所谓自律的原则。古语云：“己所不欲，勿施于人。”若是没有对自己的首先要求，人前人后不一样，只求律人，不求律己，不讲慎独与克己，遵守礼仪就无从谈起。第三，敬人的原则孔子曾经对礼仪的核心思想有过高度的概括，他说：“礼者，敬人也。”所谓敬人的原则，就是要求人们在交际活动中，与交往对象既要互谦互让，互尊互敬，友好相待，和睦共处，更要将对交往对象的重视、恭敬、友好放在第一位。在礼仪的两大构成部分中，有关对待他人的做法这一部分，比对待自己的要求更为重要，这一部分实际上是礼仪的重点与核心。而对待他人的诸多做法之中最要紧的一条，就是要敬人之心常存，处处不可失敬于人，不可伤害他人的个人尊严，更不能侮辱对方的人格。掌握了这一点，就等于掌握了礼仪的灵魂。在人际交往中，只要不失敬人之意，哪怕具体做法一时失当，也不能算是失礼。第四，宽容的原则宽容的原则的基本含义，是要求人们在交际活动中运用礼仪时，既要严于律己，更要宽以待人。要多容忍他人，多体谅他人，多理解他人，千万不要要求全责备，斤斤计较，过分苛求，咄咄逼人。在人际交往中，要允许其他人有个人行动和独立进行自我判断的自由。对不同于己、不同于众的行为要耐心容忍，不必要求其他人处处效法自身，与自己完全保持一致，实际上也是尊重对方的一个重要表现。第五，平等的原则在具体运用礼仪时，允许因人而异，根据不同的交往对象，采取不同的具体方法。但是，与此同时必须强调：在礼仪的核心点，即尊重交往对象、以礼相待这一点上，对任何交往对象都必须一视同仁，给予同等程度的礼遇。不允许因为交往对象彼此之间在年龄、性别、种族、文化、职业、身份、地位、财富以及与自己的关系亲疏远近等方面有所不同，就厚此薄彼，区别对待，给予不同待遇。

《美容礼仪教程》

编辑推荐

《美容礼仪教程》由人民军医出版社出版。

《美容礼仪教程》

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：www.tushu111.com