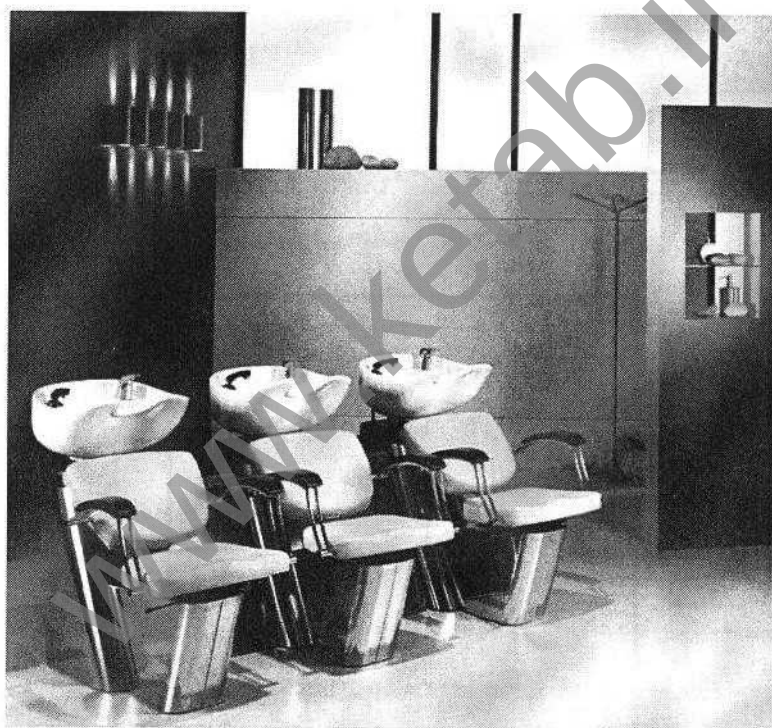


مبانی آرایشگری و سالن داری ۱

اصول حرفه و تجارت آرایشگری، آماده نمودن مشتری



مترجم: زهرا احمدزاده



کتابخانه ملی جمهوری اسلامی ایران

عنوان و نام پدیدآور : مبانی آرایشگری و سالن داری ۱: اصول حرفه و تجارت آرایشگری، آماده نمودن مشتری
 مشخصات نشر : کر ج: شرکت انتشارات ویستا نشر، ۱۳۹۴
 مشخصات ظاهری : ۱۰۰ ص: مصور (رنگی)، جتول.
 شابک : 978-600-5242-15-7
 وضعیت فهرست نویسی : فنیای مختصر
 یکدانش : فهرست نویسی کلمه این اثر در نشانی: <http://opac.nliai.ir> قابل دسترسی است
 یکدانش : عنوان اصلی: Salon fundamentals
 یادداشت : واژه نامه
 یادداشت : احمدزاده، زهرا، ۱۳۳۰ - مترجم
 شناسه افزوده : صدیق بهزادی، رضا، ۱۳۵۸ - مترجم
 شناسه افزوده : شرکت پیوت پوینت
 شناسه افزوده : (Pivot Point Firm)
 شماره کتابشناسی ملی : ۳۸۶۳۹۶۸

تایید نهایی کمیته تدوین استاندارد های مرکز دانشگاه زیبایی تیبّا با نظارت خانم ژاله خدایار

کلیه حقوق قانونی نشر و پخش برای ناشر محفوظ است

ناشر: انتشارات شرکت ویستا نشر
 ۰۹۱۳۶۰۱۵۹۸۷ و ۰۹۰۲۲۲۲۰۳۲۳
 مترجم: زهرا احمدزاده
 ویراستار و ناظر چاپ: محمد صدیق بهزادی
 مدیر اجرایی: رضا صدیق بهزادی
 تیراژ: ۵۰۰ جلد
 نوبت چاپ: اول (۱۳۹۴)
 شماره شابک: ۹۷۸ - ۶۰۰ - ۵۲۴۲ - ۱۵ - ۷
 قیمت: ۲۰۰۰۰ تومان

مرکز پخش: شرکت تعاونی دانش زیبایی تیبّا موسس مرکز دانشگاهی تیبّا

تهران - سعادت آباد - بالاتر از میدان کاج - خیابان یکم (شهید جمشیدی) - انتهای کوچه ششم - پلاک ۱۰

کدپستی دانشگاه: ۱۹۹۸۷۳۷۹۳۱ تلفکس: ۰۲۱-۲۲۰۷۵۷۸۲-۴

شماره مشاوران تخصصی و تحصیلی (تماس بدون کد و با تلفن ثابت): ۰۹۰۹۹۰۷۰۴۲۱۱

www.tiba-uast.ir

www.matinruyan.com

پیشگفتار :

از گذشته های دور تا کنون آدمی همیشه از زیبایی لذت می برده و همواره در پی زیبا سازی خود و فضای زندگی بوده است . به همین دلیل شیوه ها و ابزار های بیشمار را برای بهتر کردن ظاهر ابداع نموده است .

آنها معجون ها و محلول های مختلفی را تجربه کرده اند تا بتوانند زیبایی خود را حفظ کرده و یا حتی آن را بیشتر کنند . گفته می شود کلئوپاترا (ملکه مصر باستان) از شیر الاغ برای استحمام استفاده می کرده تا پوستی زیبا و لطیف داشته باشد .

ما اکنون در عصری به سر می بریم که همه ، چه مرد و یازن می خواهند ظاهری آراسته داشته باشد . چرا که ظاهر زیبا موجب بالا رفتن اعتماد به نفس فرد شده و نقش مهمی نیز در تعاملات اجتماعی بازی می کند . زیبا سازی ظاهر دیگر امتیاز زنان ثروتمند و بیکار نیست بلکه یک واقعیت اجتماعی است . یک چیز تجملی نیست بلکه اجبار است .

در این جهان پر از رقابت سخت ، ظاهر آراسته سلاحی است که برای بدست آوردن موقعیت اجتماعی بالاتر موثر واقع می شود . این عصر انسان های باهوش ، تحصیل کرده با ظاهر زیبا و آراسته و با اعتماد به نفس است که با انرژی ، شادابی و شور فراوان به پیش می روند . ما می خواهیم شما هم بخشی از این انسان های موفق باشید . برخی از انسان ها خوش شانس هستند زیرا زیبا به دنیا می آیند در حالی که برخی دیگر با استفاده از علم آرایش و پیرایش که در این قرن به طور گسترده ای پیشرفت نموده خود را زیبا می سازند .

باید به یاد داشته باشید که جوان زیباست و آرایش درست آن است که بتواند عیب ها را پوشانده و زیبایی ها را بیشتر نمایان کند .

انتشارات شرکت ویستا نشر ، آموزش پایه اقتصاد است را شعار خود دانسته و دعای خیر شما عزیزان را پاداش دنیوی و اخروی خود می داند . امید است با پیشنهاد ها و نظرهای خود ما را در چاپ و نشر کتاب های آموزشی آرایشی بهداشتی و سایر رشته های فنی و حرفه ای یاری نمایید .

با آموزش های تخصصی شما بهترینید . این شعار نیست یک واقعیت است .

مدیر مسئول انتشارات شرکت ویستا نشر

رضا صدیق بهزادی

شماره ارتباط مستقیم با مدیرمسئول : ۰۹۰۲ ۲۳ ۲۰۳ ۲۲

شماره ارتباط در شبکه های اجتماعی : ۰۹۰۱ ۲۳ ۰۰ ۲۳۳

vistanashr2009@yahoo.com

مقدمه از : مدیر عامل هیئت موسس دانشگاه تیبّا

ای عزیز ؛

بی شک کتاب های بسیاری در زمینه گریم و هنر های زیبایی مطالعه کرده اید . به خوبی آگاهید که همه آنها در یک زمینه خاص صحبت کرده اند اما در مورد این کتاب باید بگوییم نه تنها کتاب بلکه همراهی ست برای ارتقای مهارت و دانش شما بزرگواران و رسالت ما از این دست نوشته افزایش آگاهی شما خوبان در زمینه غیر گریم می باشد بطوریکه با تکیه بر اصول و قوانین علمی این هنر نا گفته هایی را بیان کنیم که مسیر شما را به سمت صعود و پیشرفت در این حرفه هموار کنیم . باور کنید که نوشتن نه به شوق نام و ذوق نان بلکه بی شک اگر عشق به شما و سر نوشت کاری شما نبود هرگز واژگان لباس معنا به تن نمی کردند و در زیر هجوم سالها تفکر و تحقیق این همه رنج را شانه های نازک قلم به دوش نمی کشید و تمام تلاش ما و دوستان و یاران ما برای دانشگاهی کردن این رشته قطعا بی ثمر می بود . اما در تمام دشواری ها ما را امید تنها عشق به شما و حرفه مان بود که طاقتی عظیم ما را بخشید تا مرکز دانشگاهی (تیبّا) رشته های زیبایی را با ستون های فولادین از ایمان به خدا - یآوری شما عزیزان - یاری دوستان و تلاش بی وقفه عزیزان بنامیم . به منظور افزایش کمی و کیفی محتوا از منابع جدید و معتبر کمک گرفته و استفاده کردیم تا شما را با متد ها و تکنیک های جدید همراه کنیم چرا که سنگینی رسالت شما بزرگان به خوبی آگاهییم و می دانیم که شما نیز در تلاشید تا با پیشبرد اهداف عالی قدر دین خود را به جامعه عزیزمان ادا کنید . باشد که با گامی که در راستای هدف مشترک ما و شما برداشتیم شروعی باشد برای ویرایش تمام افکار غلط و تکنیک های بی اساس .

فراموش نکنید ؛ امیدمان این است که این دست نوشته ها یلکانی از نور باشد که شما را به منبع نور راهنما و تعالی و پیشرفت در کارتان منجر گردد که بی شک چنین خواهد شد .
یک خواهش ؛ با ایجاد ارتباط مکاتبه ای یا مکالمه ای اشتباهات ما را گوشزد و در جهت رشد این رسالت مقدس ما را راهنمایی کنید و از نظرات خود ما را مطلع فرمایید .
از یکایک عزیزانی که راه بسیار سخت ما را امید و یار بودند سپاسگذارم و از خدا برای این فرزندانگاران و یاران ندیم بهترین ها را خواهانم .

ژاله خدایار

email : khodayar @ tiba - uast.ir

- فهرست عناوین :

- فصل اول :

- آشنایی با مبانی حرفه آرایشگری و سالن داری : ۱۵
- سلامت ذهن و بدن : ۱۶ - ۲۰
- توصیه هایی که هنگام کارآموزی رشته آرایشگری و سالن داری باید رعایت نمایید : ۲۰ - ۲۱
- گردن و پشت بدن : ۲۱ - ۲۲
- پاها و ساق پا : ۲۲ - ۲۳
- دست ها و مچ ها : ۲۳ - ۲۴
- شانه ها : ۲۴ - ۲۵
- ایجاد ارتباط مؤثر : ۲۵ - ۲۹
- ایجاد روابط انسانی : ۲۹ - ۳۱
- علاقه به پیشرفت : ۳۲

- فصل دوم :

- تجارت و حرفه آرایشگری و سالن داری : ۳۳
- آشنایی با صنعت زیبایی : ۳۳ - ۳۵
- کاریابی : ۳۵ - ۳۶
- رزومه (سوابق شغلی و تحصیلی) : ۳۶
- مصاحبه های شغلی : ۳۷ - ۳۹
- ارزیابی و بررسی نمودن سالن زیبایی : ۳۹ - ۴۱
- روابط حرفه ای : ۴۱ - ۴۳
- ارتباط مشتری با آرایشگر و متخصص زیبایی : ۴۳
- کلید های ایجاد ارتباط خوب با مشتری : ۴۳ - ۴۴
- رابطه کارکنان با آرایشگر و متخصص زیبایی : ۴۴ - ۴۵
- بررسی عملکرد : ۴۵
- مالکیت سالن زیبایی : ۴۵
- خود سنجی : ۴۵ - ۴۶

- انواع مالکیت سالن آرایش / زیبایی : ۴۷

- ملزومات سالن : ۴۷

- مشورت کردن صحیح : ۴۷ - ۴۸

- فضای مورد نیاز و نقشه سالن آرایش / زیبایی : ۴۸ - ۵۴

- قرض کردن پول : (استقراض) ۵۵

- قراردادهای اجاره : ۵۵

- انواع بیمه : ۵۵ - ۵۶

- مالیات ها : ۵۶

- هزینه ها و درآمدها : ۵۶ - ۵۷

- سیاست های سالن آرایش / زیبایی : ۵۷

- عملکرد سالن : ۵۸ - ۶۰

- خرده فروشی در سالن : ۶۱ - ۶۴

- پیگیری : ۶۴

- ظاهر و نمای سالن ، بخش فروش / پذیرش : ۶۴ - ۶۶

- فصل سوم :

- آشنایی با چگونگی بستن پیشبند ، شستن موی سر با شامپو ، ماساژ پوست سر مشتری : ۶۷

- تنوری بستن پیشبند : ۶۸ - ۶۹

- تنوری شستن سر با شامپو و نرم کننده : ۶۹ - ۷۲

- تنوری ماساژ پوست سر : ۷۲ - ۷۳

- پنج روش اصلی و پایه ای ماساژ : ۷۴

- ملزومات بستن پیشبند ، شستن موها و ماساژ پوست سر : ۷۵ - ۷۹

- کنترل آلودگی / رعایت نکات ایمنی : ۸۰ - ۸۱

- پوشاندن بدن مشتری ، شستن سر و تقویت و نرم کردن موها به صورت پایه ای و اصولی : ۸۱ - ۸۹

- چگونگی شستن سر ، تقویت و نرم کردن مو / ایستادن در کنار مشتری : ۸۹ - ۹۳

- چگونگی ماساژ پوست سر : ۹۴ - ۹۶

- ماساژ پوست سر با روغن های عصاره ای / اسانسیل معطر و خوشبو یا آروماتراپی : (رایحه درمانی) ۹۶ - ۱۰۰