

化妆师工作计划目标

篇一：化妆教学计划

化妆专业教学大纲及计划

化妆是现实生活中，人们美化生活、塑造形象、反应个性气质特点和审美情趣的一个重要手段。随着我们社会的不断发展与进步，人们越来越重视自己的装扮，自然而然，将化妆这门艺术提升到更高层次，在社交礼仪中愈显得尤为重要。不同的身份，不同的职业，所展现的美是不一样的。在商业、影视、广告、表演等领域，化妆都起着不可或缺的作用。综合教材及相关资料根据化妆理论知识及技能要求标准，力求把每位学员培养成为具有职业道德专业知识和生产技能的专业人才，特此拟定教学大纲及计划。

一、教学大纲

1、学制：二年制 2、学习内容及课时分配

（一）教学对象：具有初中以上的学历，应往届毕业生及社会有志群体。

（二）教学目的及方法：

教学目的：通过理论与实践的学习，掌握专业最基本的技能具有独立操作的能力，成为一名合格的化妆师。

教学方法：先从基础学起，让学员了解化妆技术行业的发展过程及本专业在人们生活中起到的重要性并采用以理

论示范实践结合的方法、循序渐进的教学。（三）教学重点与难点：

1、教学重点：眉毛画法、色彩晕染技巧。 2、教学难点：骨骼画法及彩绘、创意构思。 二、化妆专业教学计划及周进度计划：

二、 教学计划与课时分配：

篇二：化妆师五级培训计划

《化妆师（五级）》培训计划

一、编制说明

本培训计划依据《化妆师》标准编制，适用于化妆师（五级）职业技能培训。各培训机构可根据本培训计划及培训实际情况，在不少于总课时的前提下编写具体实施的计划大纲和课程安排表。同时，还应根据具体情况布置一定的课外作业时间和课外实训练习时间。推荐教材仅供参考，各培训机构可根据培训实际情况选择。

二、培训目标

通过本级别专业理论知识学习和操作技能训练，培训对象能够熟练掌握生活化妆的审美依据及表现原理、化妆品及工具的选择和使用，对中国历代妆史有一定了解。能够独立完成生活淡妆、生活时尚妆的妆面体现，能就发式、服饰等整体造型元素的选择对合作者提出合理要求，并能帮助更高级别化妆师完成化妆任务。

三、建议培训模块课时分配

本职业等级的建议培训课时：320 课时。各培训机构可以在不低于建议课时的前提下，根据培训对象的实际做适当的调整

四、培训要求与培训内容

模块 1 绘画

1、培训要求

通过本模块技术培训，使培训对象能够掌握

(1) 素描基本知识、素描的表现方法、素描与化妆的关系；

(2) 要求学员掌握彩铅的绘画方法；

(3) 掌握色彩基础知识，化妆中常用色彩搭配及基本原理。

(4) 能完成眉眼结构图

2、培训主要内容

(1) 理论教学内容

素描的基础知识

素描的工具和材料

五官绘画的表现

色彩的基础知识

化妆常用色彩搭配

(2) 技能实训内容

素描绘画的构图

素描绘画的明暗处理

素描绘画的画面效果

彩铅的五官表现

3、培训方式建议

(1) 理论教学：除一般常规课堂教学方式外，部分培训内容可利用图片与模型，通过观察的教学方法，达到构图效果的教学目的。

(2) 技能实训：本模块建议可采用集体户外写生、照片临摹的练习进行实训。

建议一名实训老师可以带教 6 名学员。

模块 2 化妆

1、培训要求

通过本模块技术培训，使培训对象能够

- (1) 掌握基本审美依据及表现原理；
- (2) 熟练运用化妆工具；
- (3) 掌握化妆基本步骤与方法；
- (4) 掌握各类妆型的化妆技巧与相关知识。

2、培训主要内容

- (1) 理论教学内容

中国历代化妆简史

化妆工具的选择与使用

生活淡妆的基础知识

生活时尚妆的基础知识

(2) 技能实训内容

生活淡妆的化妆技巧

生活时尚妆的化妆技巧

3、培训方式建议

(1) 理论教学：除一般常规课堂教学方式外，部分培训内容可利用专题讨论式与主题发言式，通过课堂讨论的教学方法，达到教学目的。

(2) 技能实训：本模块建议可采用教师示范、学员集体模拟演练。建议一名实训老师可以带教6名学员。

模块3 整体造型

1、培训要求

通过本模块技术培训，使培训对象能够掌握

(1) 掌握发式造型与整体形象的关系；

(2) 掌握服装的选择与应用；

(3) 掌握服饰与各类造型的搭配技巧。

2、培训主要内容

(1) 理论教学内容

发式造型工具的选择和使用

盘、束、吹发的基本原理

发色与整体形象的关系

服装的定义

服装的分类

服饰配件的定义

服饰配件的分类

（2）技能实训内容

盘（束）发的梳理与基本手法

服装的选择与应用

服饰配件的选择与应用

服饰色彩与化妆的搭配技巧

3、培训方式建议

（1） 理论教学：除一般常规课堂教学方式外，部分培训内容可利用教学录像或 PPT 等教学方法，达到加深理解与掌握整体造型方法的教学目的。

（2） 技能实训：本模块建议可采用教师示范、学员集体模拟演练、观看录像进行实训。

建议一名实训老师可以带教 6 名学员。

五、推荐教材

1、主要教材：

《化妆师(初级)》范丛博 主编（1+X 职业技术职业资格培训教材）

中国劳动社会保障出版社 20XX年 11 月

2、辅助教材：

《现代化妆学》袁梦雅 著 东华大学出版社 20XX 年 9 月

篇三：化妆师岗位职责

喜合婚纱摄影名店化妆师岗位职责（建议稿）

建议人：胡丽

一、化妆师/助理工作职责

- 1、严格遵守影楼的各项规章制度。
- 2、服从主管安排，热爱本职工作，具有强烈的责任感和服务意识，工作积极主动，在主管的领导下服务好“每一位客户”。
- 3、认真做好每一位客户的接待工作，接待客户要遵守行为规范及语言规范。
- 4、熟练掌握化妆、盘发知识及操作程序，熟悉各种化妆用品、用具的性能、特点和使用方法。
- 5、掌握规定的化妆技巧，并加强自己的技术培训，及时了解最新流行的化妆手法及化妆用品，并依据客户实际情况应用于自己的工作中，不断推陈出新。化妆师应有培养助理的能力。
- 6、微笑服务，礼貌热情，杜绝带着情绪上班，不得与客户发生争执。
- 7、自身仪容仪表要整洁，化妆上班，做到文明服务。每天提前 10 分钟到岗，整理好自己的仪容，包括：头发、

面部、制服、胸卡、衬衫、鞋子。

8、上班时间不准擅离职守，不做与本岗位无关的事情。

9、每天做好自己分担区的清洁卫生。

10、不得空岗，吃饭时应轮流值守。

11、用餐时间不得超过 40 分钟，工作时间不得吃有异味的食物，如大蒜、韭菜、榴莲、口香糖等，保持口齿清新，化妆时不能面对客户呼吸，以维护影楼声誉。

12、爱惜制服，保持制服整洁，身着制服时，应对白纱、彩纱各种头饰搭配做统一协调。

13、负责保管、使用化妆用品，对套刷、粉扑应每天清洗。同时节约

使用化妆用品，对于易损坏的化妆品(如口红、胶水)妥善保管；可以重复使用(如假睫毛)的用过后必须存放起来，避免不必要的浪费。

14、按照排班表上班，换班需亲自请示主管；病、事假须亲自请示店长。

15、每换一个发型，对前一个发型拆下来的头纱、手套、假发、首饰、头饰及时清理放回原处，不得任意放在化妆台上或随便乱丢。

16、头饰、首饰、假发、头纱及手套架上摆放用品必须整洁有序，条理分明，容易取放。对本月所使用的用品分类、分色、分新旧并进行登记，以便对遗失或损坏的加以补充。

17、使用完的化妆品凭空盒及时更换，并签上领取日期及数量。

18、积极向影楼和部门提供做好本职工作的建议，提供化妆用品的采购建议。

二、化妆师/助理行为规范

1、有客户来到化妆台时，化妆师应起身迎接并亲切招呼。

2、如人多需客户等候时，应礼貌的向客户解释、道歉。

3、化妆师在工作中应主动介绍化妆程序，注意征求客户意见，如客户有特殊要求应尽量满足，如不能满足应耐心解释。

4、客户脸上的胎记、黑痣应征求客户意见是否后期修掉，并解释如此化妆是为了后期修改所做的准备

5、客户化妆间隙时，要与客户进行交谈，态度要和蔼亲切，交谈内容需避开客户的私人问题、影楼利润及个人收入等。

6、有良好的职业道德，化妆时神情专注，动作轻快、熟练。根据客户的要求按照客户的脸形、气质和头发疏密认真细致地做出客户的理想造型。化完妆自行检查，妆面是否干净，是否与脸型相符等。

7、在客户离开前，还应征求客户意见，如客户有疑问，应给予耐心的解释，若客户有修改的要求，应欣然接受并尽

8、客户离开时，化妆师应起身相送，并告知客户如拍摄中妆面弄脏，可随时来补妆。

三、化妆师/助理语言规范

正确的问候是双目正视客户的眼睛，微笑点头问候（对店内上司及同事也都一样）。

“早。”

“您好，请这边坐。”

“先生/小姐，您看我为您化的妆满意吗？”

“您还有什么要求？”

“拍摄中如果妆面弄脏，您可以随时来补妆。”

“放松心情好好拍。”

“谢谢您的光临，欢迎下次再来。”

喜合婚纱摄影名店

20XX年 10 月 24 日

篇四：化妆工作室计划书

第一部分 执行概要

1. 企业基本情况

本公司是一家正在创建的专门从事彩妆形象工作室。与目前市场有着形形色色的工作室都是由个人创立的，大部分接的工作都市是由老师与学生完成，固然之出来的作品质量参疵不齐，我们将市场定位于服务品牌大片拍摄、t 台走秀、

毕业的大学生和白领人士，以帮助他们实现职业形象的塑造，及技术培训！。

为此，我们拟将公司设在高校和商业住宅密集的文一路上，这里的年轻人更能接受现代个性化的服务，并能保证他们方便地到本公司来了解、上课。

我们有着是一群优秀的彩妆造型师，能根据顾客的气质风格、性格、喜好、经济承受力，为顾客提供一套设计方案，并根据顾客要求建立长期服务关系。我们更有一群富有热情并致力于经营这家公司的管理人员。

2. 投资安排

公司的创建需租用写字楼平方米，位于 ，月租金为元，连同装修、设备费用共需投资 万。

我们预计公司第一年的收入可达万，投资回收期约为年。

第二部分. 市场分析

3. 竞争调查：

据我们的调查，在广州各大工作室收费情况

4. 市场预测（市场规模、市场前景及增长趋势分析）

服务的购买力预测：在这项新型服务投入市场之初，消费者尚不熟悉，而我们是根据顾客的经济实力来制定设计方案的，因此，开始的客户群体是较弱的，或者说他们可能不

一段时间的推广，消费者逐渐熟悉了该项服务便会认识到只有全套的设计才是最有效的时候，顾客的购买力就会增长。

服务内容的预测：随彩妆服务的深入人心，本公司将根据顾客要求适当拓宽业务，开展各项培训活动。如彩妆培训、提礼仪培训等等。

市场占有率预测：现阶段开办的彩妆公司可以说抓住了时尚领域的先机，可以肯定的是，一定会有更多的公司想进入分一杯羹，本公司的优势是以优良的服务从客户第一次合作可提供长达 3-5 年甚至更长的服务。关键是让所有的品牌公司、络品牌商家了解我们公司、信任我们公司，我资源预测：品牌商家、造型师是本公司的发展源泉，随着客户的增多，我们必将聘请更多的造型师

5. 营销计划：

营销战略：我们针对服装品牌商有限的经济实力，提出“初次合作、作品共同宣传的）的口号，从而使他们在心理上消除价格顾虑。我们将采取“定制营销”，把

每一位客户都作为一个单独的市场，根据个人的特定需求来进行营销组合，以满足每位客户的特定需求。

定价策略：我们没有统一的价格，但有明确的价格套餐。即包含不同内容的服务的价格是不同的。对于求学者来讲往往只需要技术方面的培训，而对于有化妆的需求者来讲以单

定价是有差别的。我们的服务是划期签订合同，客户按总金额的 50%交我方对客户服务所需要的费用。待到服务期过后客户按照双方的合同约定支付另一半的金额！。

推销手段：鉴于该项服务的特殊性，我们的营销人员要一改普通营销人员的形象，而要有一定的气质风度来代表我们公司的形象。我们要派推销员深入高校和企业，与消费群体面对面地进行推销，定期举办讲座和推广会；免费为部分消费者做妆型设计，免费赠送印有本公司电话、地址的小礼品；联系各大型的活动晚会做赞助商以打响品牌；与企业建立良好的公共关系。

建立长期的服务关系：对本公司来说，稳定和提高市场占有率的一大要素就是与客户建立长期的关系。通过编制客户档案，建立客户信息，进行客户评估分析，关注客户需求，尤其是怨言，以提高客户满意度和忠诚度。更重要的是要是客户在本公司能感到愉快、尊严。彩妆设计往往会涉及到客户的容貌、品牌的形象体形等敏感方面，必须在保证客户自尊心不受到伤害的前提下为客户服务。

与各大美容院、高校、摄影公司、广告公司建立合作伙伴关系：为使客户感到方便，我们会根据客户要求采购不同的化妆品品牌，或指导美容美发，这就需要与相应的机构合作，达到双赢，并有利于将竞争者转化为合作者。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/755034210000011312>