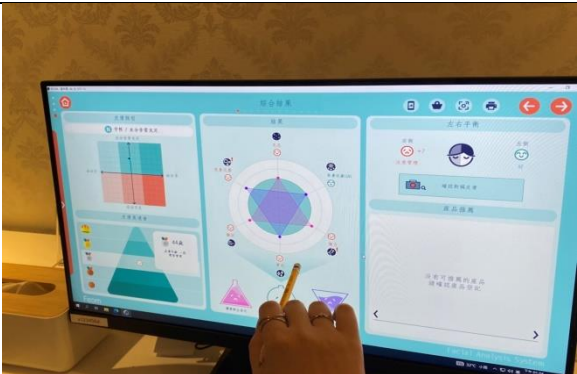


仁德醫護管理專科學校

113 年度高等教育深耕計畫執行成果

113學年度 1 學期

- 一 分項計畫：5_5.2 提升教師具業界實務經驗
- 二 活動主題：美容醫學諮詢與顧客經營管理
- 三 活動地點：台中佐登微爾醫美診所
- 四 活動目的：了解最新美容醫學理論技術以及顧客經營管理及了解台灣美容醫學之現況以及企業運作經營管理模式。
- 五 活動內容：課程內容:1公司發展與簡介，營業項目與專業技術介紹、2美容醫學程序，方法與理論、3行銷與客戶管理、4台灣美容醫學產業發展暨經營管理、5 新一代光電類儀器原理與療效見習、6經驗分享產業界交流。
- 六 活動花絮：

執行單位：健康美容觀光科	活動日期：113年 8月1日～113 年9月11日
參加人數：4	對應 SDGs 指標：良好健康與福祉、尊嚴就業及經濟發展
活動花絮	
	
拍照日期：113.8.7 照片說明：人資部涂副理進行一站式醫美服務流程講解	拍照日期：113.8.7 照片說明：醫美師說明進行診所顧客資料卡建立與諮詢
	
拍照日期：113.8.21 照片說明：新型的皮膚檢測分析系統操作教學	拍照日期：113.8.21 照片說明：診間環境規劃與新一代光電類儀器設備

113年度仁德醫護管理專科學校健康美容觀光科
 高等教育深耕計畫:教學創新精進
 分項-子計畫5_5.2提升教師具業界實務經驗
 教師進行產業研習日程表

週次	日期	課程內容
1	113.8.01 ~ 113.08.02	集團發展與簡介 佐登微爾健康管理醫美診所發展與組織架構簡介 美容醫學產業現況與趨勢 佐登微爾醫美員工培訓與升遷制度 佐登微爾醫美營業項目及其專業技術介紹
2	113.08.05 ~ 113.08.09	美容醫學產業法規認識暨經營管理 醫策會診所細胞治療及美容醫學品質認證介紹 發展細胞治療及美容醫學之現況與展望 醫學美容感染管制
3	113.08.12 ~ 113.08.16	不可不知的美容醫學法規與案例 美容醫學病歷書寫重點 美容醫學病歷書寫（含同意書簽署）查證重點 美容醫學與麻醉查證重點分享
4	113.08.19 ~ 113.08.23	醫學美容保養類項目與適應症療程見習 ILIB 氦氖靜脈雷射 YGF 漾菲思青春活力素-復甦深層肌膚 密迪歐星奈斯特_藍寶石雷射-亮白緊實 J STAR 肌膚管理計劃-雙機雷射新概念 Vital Injector II-水光絲滑美肌
5	113.08.26 ~ 113.08.30	光電類項目與適應症療程見習 第三代海芙音波 ULTRAFORMER III Picoway 全像超皮秒雷射-打擊斑點 Thermage FLX 鳳凰電波 Ulthera 美國極線音波-肌膚拉提對抗鬆弛 除毛雷射-清新自在
6	113.09.02 ~ 113.09.06	微整型項目與適應症療程見習 英國 Dysport 皇家肉毒 e. p. t. q. 蜂巢玻尿酸 和康生技_氧氣玻尿酸與局部減脂
7	113.09.09 ~ 113.09.11	台中醫美診所主管管理經驗分享 資深醫美諮詢師之實戰經驗分享 見習經驗分享與反思檢討

七 成效分析(需含有以下之分析資料，200字以上)：

※質化分析(1~4項至少選填二項，5及6項務必填寫)：

1. 本活動對於學生之學習及專業實務能力成效提升之策略描述及具體成果：本科近年來與企業有緊密的合作包含：產業參訪、業師協同教學及學生校外實習等，透過合作讓學生之學習及專業實務能力成效有所提升，提早讓學生了解職場專業核心能力素養與就業職場環境氛圍，有效學生學習更精進，企業本身有大型規模的經營對於未來科學生實習與就業皆是極佳的職涯發展平台。歷年企業也提供6個馬來西亞海外實習名額，透過海外實習讓學生更有國際觀擴展視野及國際交流。

3. 本活動對於教師專業的啟發與成長之描述及具體成果：維繫良好的顧客關係是一件不易達成的任務，如何透過優質的客戶關係的建立爭取客戶的青睞與一對一個人化服務，成為現今醫學美容診所經營的重點工作。本年度藉由提升教師業界實務經驗之深度研習規劃，本科專業老師赴上市公司佐登妮絲國際股份有限公司—台中佐登微爾醫美診所進行美容醫學諮詢與顧客經營管理產業研習，由佐登妮絲國際股份有限公司人資部涂麗敏副理與台中佐登微爾醫學美容診所醫師與其團隊之實境教學與介紹診所行銷與經營管理策略分享。本活動對於教師專業的啟發與成長包含：1. 如何在工作中保持專業形象，包括穿著、言行舉止等。2. 產品知識：熟悉使用的美容產品和工具，以及如何選擇和應用它們。3. 客戶關係建立：建立長期的客戶關係，提高客戶滿意度，並促使客戶再回購，達到顧客永續經營管理。4. 溝通技巧：學習與客戶和各部門同事之間的有效溝通，包括聆聽技巧和解決問題的能力。佐登集團在管理 SOP 突破傳統的顧客服務管理進而整合性策略與 E 化數位管理，以自媒體行銷讓顧客透過網路資訊平台與集團各部門持續地進行行銷管理，提昇企業與顧客的緊密連結度，以及提升線上保養品網購平台行銷競爭力。

4. 結合學校教研能量及社會資源，促進在地永續發展之作法及成效：

5. 本活動執行成效與亮點：活絡產學連結，結合產業需求，提升教師實務經驗。

6. 活動執行檢討與未來精進：1. 本科持續增進與企業合作，強化產學交流。2. 本科持續努力於整體科產研績效提升。

※量化分析，不可僅寫滿意度調查結果(*必填，再選填一項[其他不算])：

*參與人數：4		*學習及能力提升人數：90		取得證照張數：	
*可融入的課程數：8		課程名稱：醫美消費者心理學、醫學美容美膚概論 I, II、醫美諮詢與服務、醫學美容療程服務、醫美客戶資料管理、醫學美容與保健、顧客服務與管理。			
產出作品	件數：		產出教案	件數：	
	作品名稱：			教案名稱：	
與校外單位合作數：1		合作單位名稱：佐登微爾醫學美容診所			